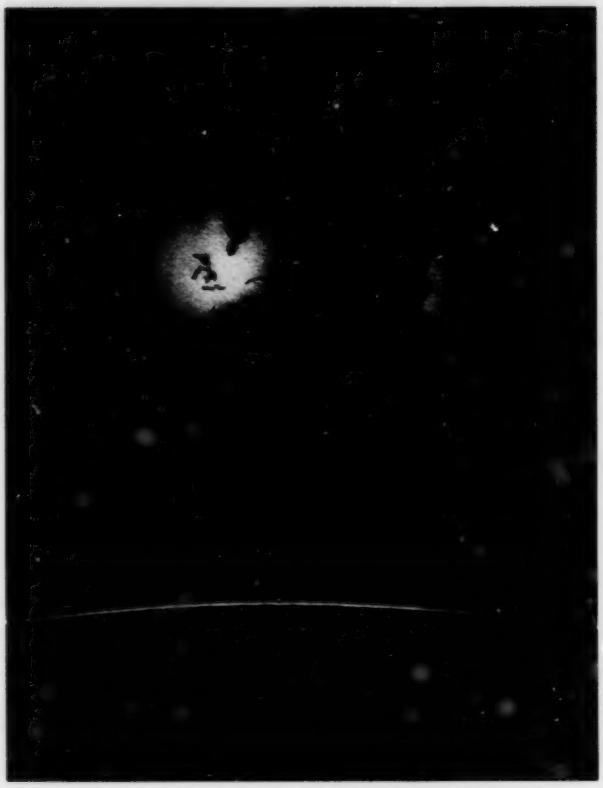
1990

ANNUAL REPORT • RAPPORT ANNUEL

Export Development Corporation

Société pour l'expansion des exportations

91-03979/



Export Development Corporation (EDC) is Canada's official export credit agency, responsible for providing export credit insurance, loans, guarantees and other financial services for Canada's exporting community. EDC's financial services help Canadian exporters to compete effectively in international markets by reducing the financial risks associated with export sales, and by funding foreign buyers of Canadian exports. EDC also offers insurance for Canadian foreign investment, and bonding and surety services for Canadian exporters.

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada chargé d'offrir des services d'assurance-crédit à l'exportation, des prêts, des garanties et d'autres services financiers au milieu canadien de l'exportation. Grâce à ces services, la SEE aide les exportateurs canadiens à pénétrer plus efficacement les marchés internationaux, soit en réduisant les risques financiers inhérents aux ventes à l'exportation, soit en accordant du financement aux acheteurs étrangers d'exportations canadiennes. La SEE assure les investissements canadiens à l'étranger et offre également des services de cautionnement aux exportateurs canadiens.

LETTER OF TRANSMITTAL

The Honourable
John C. Crosbie, P.C., M.P.
Minister for International Trade
Ottawa, Canada

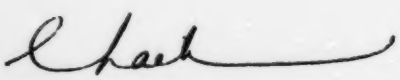
The Honourable
Gilles Loiselle, P.C., M.P.
President of the Treasury Board
Ottawa, Canada

Dear Ministers:

On behalf of the Board of Directors of the Export Development Corporation, I take pleasure in presenting the Annual Report of the Corporation on its operations during the fiscal year ended December 31, 1990.

The report includes a message from the President, the financial statements of the Corporation for the year then ended and the report of the Auditor General of Canada on his examination of these financial statements.

Yours sincerely,



Charles Diamond
Vice-Chairman of the Board
28 March 1991

LETTRE D'ACCOMPAGNEMENT

L'Honorable
John C. Crosbie, député, C.P.
Ministre du Commerce extérieur
Ottawa (Canada)

L'Honorable
Gilles Loiselle, député, C.P.
Président du Conseil du Trésor
Ottawa (Canada)

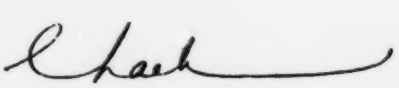
Messieurs,

Au nom du Conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations, j'ai le plaisir de vous présenter le Rapport annuel de la Société pour l'expansion des exportations pour l'exercice terminé le 31 décembre 1990.

Le Rapport comprend le message du Président, les états financiers de la Société pour l'exercice en question et le rapport du Vérificateur général du Canada après examen des états financiers.

Veuillez agréer, Messieurs, l'assurance de ma très haute considération.

Le vice-président du Conseil,



Charles Diamond
28 mars 1991

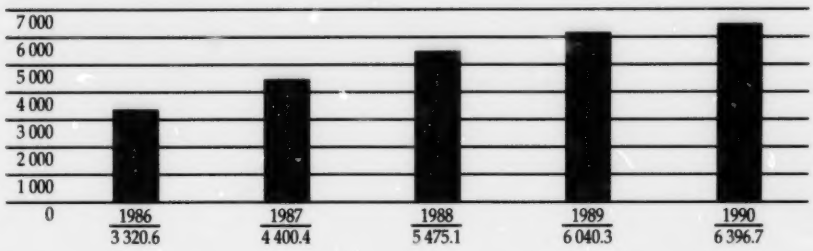
HIGHLIGHTS • FAITS SAILLANTS

- A total of 1,681 customers used EDC's products and services.
- Approximately 195,000 person-years of employment were created or sustained by Canadian exporters using EDC's services.
- More than 650 Canadian firms benefitted from EDC's small business programs.
- Total business volume (Corporate and Canada Accounts) increased 6 percent to $6.4 billion.
- Business volume per employee increased to $12.4 million.

- Au total, 1 681 clients ont utilisé les produits et services de la SEE.
- Environ 195 000 années-personnes d'emploi ont été créées ou maintenues par les exportateurs canadiens qui ont utilisé les services de la SEE.
- Plus de 650 entreprises canadiennes ont bénéficié des programmes pour petites entreprises de la SEE.
- Le volume d'activités (Compte de la Société et Compte du Canada) de la SEE s'est accru de 6 p. 100, pour passer à 6,4 milliards de dollars.
- Le volume d'activités par employé a été porté à 12,4 millions de dollars.

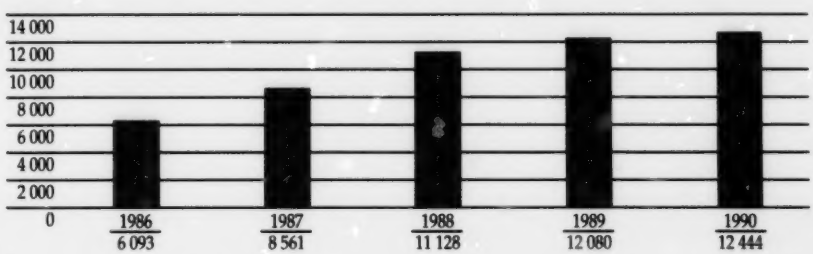
BUSINESS VOLUME (in millions $)

VOLUME D'ACTIVITÉS (en millions de dollars)



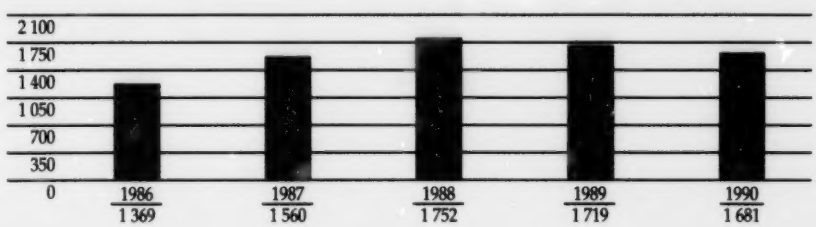
BUSINESS VOLUME PER EMPLOYEE (in thousands $)

VOLUME D'ACTIVITÉS PAR EMPLOYÉ (en milliers de dollars)



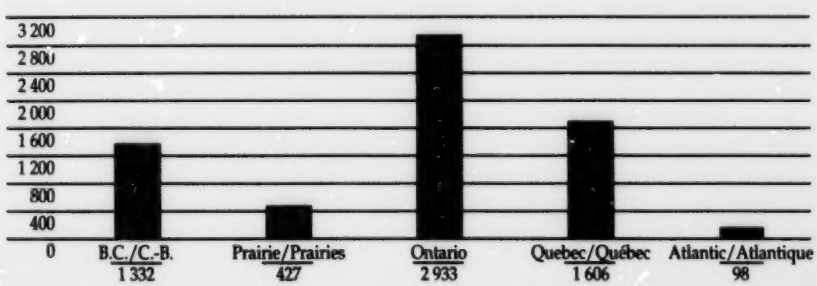
CUSTOMERS SUPPORTED (number of companies)

CLIENTS APPUYÉS (nombre d'entreprises)



BUSINESS VOLUME BY REGION (in millions $)

VOLUME D'ACTIVITÉS PAR RÉGION (en millions de dollars)



PRESIDENT'S MESSAGE

1990 — THE EXPORTER

Our customers, Canadian exporters, have experienced an extremely challenging year. Few years have been more turbulent on the world scene. Commodity surpluses and falling prices, the continued strength of the Canadian Dollar vis-à-vis the U.S. market, persistent debt problems in many countries, changes in Eastern Europe and turbulence in the Middle East were among the array of challenges.

The events of 1990 have confirmed not just that change is occurring but that the pace of change is accelerating. For all organizations, the ability to cope with change — and to capitalize on it — is essential to survival. Business and government must have the structures and processes in place to identify and anticipate change, and the capacity to continually adjust to it. In today's environment, response time is shortening. And delayed response is missed opportunity.

R.L. Richardson, President and Chief Executive Officer, Export Development Corporation.

R.L. Richardson, Président et Chef de la direction, Société pour l'expansion des exportations.

THE POLICY FRAMEWORK

Canadian exporters continue to expand in existing markets and break into new markets. Competition is intense. Is the policy framework appropriate?

The existing policy framework under the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) consensus — the informal agreement governing loans made by export credit agencies — has failed to adjust to a changing world. Aid funds are still being used to subsidize financing of exports where neither the market nor the product meet any reasonable definition of an aid priority. The result is a distortion of trade and aid and, consequently, reduced effectiveness in meeting both objectives.

At the same time, the increasing success of Canadian exporters in winning contracts abroad has increased the demand on the Canadian Government to provide concessional financing support to match the subsidized financing offered by their international competitors. The Government continues to press internationally for new disciplines to reduce such demands. In the interim, however, support of this nature is likely to fall far short of demand.

For many types of projects, the OECD guidelines limit the repayment period in developing countries to one-half or one-third that of similar projects in developed economies. This is a serious burden to impose on a group of countries which can least afford it. Their inability to meet such repayment schedules is offset by concessional rates and terms and/or the rescheduling of the original loans over longer terms. It is time for the developed countries to review this policy and to consider extending credit to developing countries on the same terms provided for similar projects in their own countries. It is a rapidly changing world, and the international framework is lagging behind.

The Canadian Government has implemented the Canada-U.S. Free Trade Agreement and is now entering into discussions on a North American free trade agreement, in a trilateral process with the United States and Mexico. These initiatives reflect Canada's capacity and willingness to take advantage of economic opportunities as they emerge in a changing world environment.

1990 — EDC

EDC's challenge is to ensure that our service to exporters continues to evolve rapidly to meet the changing environment and needs of our customers. It is a familiar challenge to EDC, one which further sharpens the market-driven

MESSAGE DU PRÉSIDENT

L'EXPORTATEUR EN 1990

Notre client, l'exportateur canadien, a connu une année extrêmement complexe. Rarement, en effet, une année a-t-elle été plus agitée sur la scène mondiale. Au nombre des difficultés qui se sont présentées, on relèvera l'excédent de certains produits de base et la chute des cours, le maintien de la position forte du dollar canadien vis-à-vis de sa contrepartie américaine, la persistance, dans de nombreux pays, du problème de la dette, les changements intervenus en Europe de l'Est, et les troubles du Moyen-Orient.

Les événements de l'année 1990 ont confirmé non seulement la réalité du changement mais aussi l'accélération du rythme qui le caractérise. La survie de toute organisation dépendra, par conséquent, de sa capacité de faire face à ce changement — et d'en tirer profit. Entreprises et administrations publiques devront pouvoir déployer les structures leur permettant de définir et d'anticiper le changement, et s'y adapter sans cesse. Aujourd'hui, les délais de réaction sont écourtés, et réaction tardive est synonyme d'occasion ratée.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Les exportateurs canadiens ne cessent d'élargir leur part des marchés existants et de pénétrer de nouveaux marchés. La concurrence qu'ils affrontent est intense. Mais le cadre réglementaire dans lequel ils évoluent est-il adéquat?

Nous constatons, tout d'abord, que le cadre mis en place par le Consensus de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) (l'entente officieuse régissant les prêts consentis par les organismes de crédit à l'exportation) n'a pas été en mesure de s'adapter à l'évolution en cours. Des fonds d'aide continuent à subventionner le financement d'exportations pour lesquelles ni les produits ni les marchés ne peuvent raisonnablement justifier ce type d'intervention. Il en résulte une distorsion à la fois du commerce international et des mécanismes d'aide et, par voie de conséquence, une réalisation amoindrie de ces deux objectifs.

Parallèlement, la réussite croissante des exportateurs canadiens à l'étranger a fait augmenter la demande de financement concessionnel, afin de pouvoir égaler les financements subventionnés offerts par leurs concurrents étrangers. Notre gouvernement continue à exercer des pressions sur le plan international pour l'adoption de nouvelles mesures visant à réduire les demandes de cette nature. Mais dans l'intervalle, l'appui octroyé sera probablement loin de répondre à la demande.

Pour de nombreux types de projets, les lignes directrices adoptées par l'OCDE réduisent les délais de remboursement accordés aux pays en voie de développement à la moitié ou au tiers des délais accompagnant des projets semblables dans les pays développés. Il s'agit là d'un bien lourd fardeau pour des pays moins aptes que les autres à le supporter. Leur incapacité à respecter les calendriers de remboursement qui leur sont imposés est contrebalancée par l'octroi de modalités libérales ou par le rééchelonnement des prêts sur de plus longues périodes. Il est temps que les pays développés révisent cette politique et envisagent d'accorder à ces pays des modalités de crédit comparables à celles qu'ils offrent, pour des projets semblables, aux partenaires de leur propre groupe. Le monde qui nous entoure évolue rapidement et les cadres en place sont de plus en plus inadaptés.

Après avoir conclu l'entente de libre-échange Canada-États-Unis, le gouvernement de notre pays entame des négociations visant à l'instauration d'une zone de libre-échange nord-américaine englobant les États-Unis et le Mexique. Cette initiative prouve la capacité et la disposition du Canada à saisir les nouvelles occasions qui se présentent sur le plan économique.

LA SEE EN 1990

Le défi que doit relever la SEE consiste à adapter sans cesse les services offerts aux exportateurs à l'évolution rapide des conditions du marché et des besoins de ses clients. Ce défi n'est pas nouveau pour la SEE et il ne fait que renforcer l'orientation axée sur le marché que nous avons mise en place il y a cinq ans. Les dernières années ont d'ailleurs été témoin d'une croissance exponentielle dans le nombre de services que nous offrons; notre productivité dans la fourniture de ces services a suivi la même tendance, qui ne s'est pas démentie en 1990, même si nos taux de croissance et la hausse parallèle de notre productivité ont été moins marqués qu'au cours des années précédentes.

orientation implemented five years ago. Our growth in services over the past few years has been dramatic, as has been our productivity in providing those services. In 1990 that trend continued, although our rates of growth and productivity gains were somewhat less dramatic than in previous years.

Our Corporate Account business volume advanced another 7 percent, to $6.1 billion. Loan signings matched our $1.3 billion of last year. Insurance volumes grew a further 9 percent, reaching some $4.8 billion. We managed to do more business per employee as well as more business per dollar spent on operations. Indeed, our administrative costs have risen at less than the rate of inflation, some 3.7 percent per year over the past four years, while supporting 96 percent more Canadian exports over the same period — an accomplishment in which all EDC employees can take pride.

Keeping Pace Through Customer Satisfaction

EDC exists to provide export financing and export credit risk protection on behalf of Canadian exporters. It is a structure that has served both the taxpayer and the exporter well. Comparisons with other export credit agencies — our international counterparts — indicate that we provide comparable or better service and at significantly lower cost to the taxpayer than is the case in most, if not all, industrialized countries.

EDC is charged with providing the best possible service to our customers at prices which cover our costs. That means the quality of our service must be matched by productivity and efficiency, to ensure that our service charges to Canadian exporters remain competitive with similar fees charged by export credit agencies of other countries to their own exporters.

Our aim is simple: to be the best in the world in the international credit and risk business. Equally simple is our strategy for achieving this goal: customer satisfaction.

At EDC, we see customer satisfaction as: improving our knowledge and forecasting of where the market is going; enhancing our understanding of our customers' changing needs and priorities; obtaining the best objective feedback from our customers as an essential input to determining our policies and programs; and testing each and every action against the realities of the marketplace. In short, customer satisfaction amounts to a well-founded understanding of export dynamics matched by the capacity to deliver our services competitively. Above all, we see customer satisfaction as a continual pursuit; indeed, it must be so if EDC is not only to keep pace, but also to achieve our stated aim to be the international leader in the export credit field.

A Member of Canada's Trade Team

The strength of Canada's export trade is a measure of our economic strength as a country. Considering the stake our nation has in international trade, it is not surprising that the diverse range of needs of exporters is satisfied by an equally diverse team of players. Federal and provincial instruments of trade and economic policy, private sector associations, the networks that Canadian businesses build among themselves — these all combine to improve the competitiveness of Canadians in international markets.

EDC is one player on Canada's trade team, and our service to exporters is enhanced by the extent to which we can continue to work together as partners in identifying and delivering a comprehensive range of services.

Accomplishment

The end of 1990 marked some four years of exceptionally strong growth in EDC's business and related financial viability. It also marked the conclusion of Ed Daughney's impressive term as Chairman of the Board. Mr. Daughney — who accepted the Chairmanship of EDC in mid-1986, having served from 1979 to 1984 on our Board of Directors — played a leading role in directing the Corporation to our achievements. The management, directors, shareholder, and exporters have all benefitted from Ed Daughney's contribution and stewardship.

In 1990, staff turnover decreased dramatically, while EDC's employee strength stabilized in numbers adequate to handle more business more effectively in 1991 and beyond. The focus on customer satisfaction throughout the organization is being implemented and practised by a highly trained, skilled and dedicated team that will ensure continued increases in productivity and quality of service to Canadian exporters in the years to come.

R.L. Richardson
President and Chief Executive Officer

Notre volume d'affaires s'est accru de 7 p. 100 pour passer à 6,1 milliards de dollars. Le montant des prêts accordés, 1,3 milliard de dollars, n'a pas varié par rapport à l'année dernière. Quant au volume d'assurances, il a progressé de 9 p. 100, pour atteindre quelque 4,8 milliards de dollars. Nous avons réussi, ce faisant, à accroître le volume d'affaires par employé ainsi que celui par dollar dépensé dans les opérations. Le gonflement de nos frais d'administration est en fait resté inférieur à celui du taux de l'inflation : quelque 3,7 p. 100 sur les quatre dernières années, alors qu'au cours de la même période, nous avons appuyé un surcroît de 96 p. 100 d'exportations canadiennes, une performance dont peut s'enorgueillir l'ensemble des employés de la SEE.

Suivre le rythme grâce à la satisfaction du client

La raison d'être de la SEE est de fournir des services de financement et d'assurance-crédit à l'exportation pour appuyer les exportateurs canadiens. La mise en œuvre de ces mécanismes s'est faite à l'avantage aussi bien du contribuable que de l'exportateur. Si nous nous comparons en effet à nos homologues étrangers, nous voyons que les services offerts par la SEE sont comparables ou meilleurs et assortis de coûts sensiblement moindres pour le contribuable que ceux de la plupart, sinon de tous les pays industrialisés.

La SEE doit offrir les meilleurs services possibles à ses clients à des prix qui couvrent ses frais d'exploitation. Cela implique que la qualité de nos services doit être accompagnée d'une productivité et d'une efficacité certaines, afin d'assurer que les frais que nous imposons aux exportateurs canadiens demeurent comparables à ceux qu'imposent les organismes de crédit à l'exportation dans d'autres pays.

Notre objectif est simple : être le chef de file mondial dans le secteur du crédit et de l'assurance à l'exportation. La stratégie que nous avons adoptée pour réaliser cet objectif est tout aussi simple : la satisfaction du client.

À la SEE, «satisfaction du client» signifie : accroître notre connaissance du marché et prévoir la direction que celui-ci prendra; mieux comprendre les priorités et les besoins changeants de nos clients; recueillir le plus objectivement possible leurs réactions et les utiliser comme principale référence dans l'élaboration de nos politiques et programmes; et mettre à l'épreuve du marché chacun de nos faits et gestes. En bref, il s'agit d'acquérir une solide connaissance de la dynamique de l'exportation tout en offrant des services concurrentiels. Et, par-dessus tout, il doit s'agir d'un effort ininterrompu. Toute exigence moindre ne permettrait à la SEE, ni de maintenir sa place, ni de réaliser son objectif avoué, qui est d'être le chef de file international dans le domaine du crédit à l'exportation.

Membre de l'équipe canadienne du commerce extérieur

La force de l'économie canadienne se juge à celle de son commerce d'exportation. Étant donné l'importance du commerce extérieur pour notre pays, il n'est pas surprenant que le vaste éventail des besoins des exportateurs fasse appel à une équipe tout aussi diversifiée d'intervenants. Ainsi, des instances fédérales et provinciales, des associations du secteur privé et des réseaux que montent les entreprises canadiennes concourent tous à améliorer la compétitivité de nos entreprises sur les marchés internationaux.

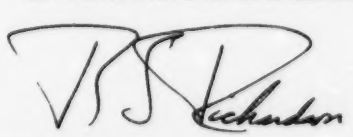
La SEE est l'un des intervenants de cette équipe canadienne du commerce extérieur et la qualité des services qu'elle offre dépend du degré de collaboration entre elle et ses clients, à titre de partenaires, pour déterminer et fournir effectivement ces services.

Réalisations

La conclusion de l'année 1990 a marqué le terme de quatre années de croissance exceptionnelle dans le volume d'affaires et dans l'assise financière de la SEE. C'est également en 1990 qu'a pris fin le mandat d'Ed Daughney à titre de Président du Conseil d'administration. M. Daughney, qui avait accepté ce poste au milieu de 1986, après avoir siégé au Conseil de 1979 à 1984, a joué un rôle de premier plan dans la réalisation des objectifs de la Société. La direction, les administrateurs et l'actionnaire de la SEE, de même que les exportateurs, ont tous bénéficié de sa direction éclairée.

En 1990, l'effectif de la Société s'est stabilisé et a atteint un niveau qui devrait lui permettre de traiter plus efficacement un plus gros volume d'affaires à partir de 1991. Quant à la concentration sur la satisfaction du client par l'ensemble de la Société, elle est mise en œuvre par une équipe hautement qualifiée, dont la formation ne le cède en rien au dévouement, et qui veillera à ce que la progression de la productivité et de la qualité des services offerts aux exportateurs canadiens se maintienne pendant les années à venir.

Le Président et Chef de la direction,



R.L. Richardson

A New Year, A New Beginning

1990 marked the beginning of a new decade and signalled a major realignment in the political and economic world order. Export Development Corporation (EDC) monitored this rapidly changing environment on behalf of Canada's export community, and continued to research, develop and make available quality financial services.

During the past five years, EDC experienced an exceptional rate of growth, largely because it shifted its orientation from a product to a market-driven strategy. But to be well positioned to meet the challenges of the 90s, the Corporation has realized the necessity of focusing directly on its customers — of striving not only to meet their needs, but to continually anticipate and exceed their expectations.

In fact, 1990 saw customer satisfaction securely established as EDC's first priority. It is the Corporation's stated intent to be the best in the world at providing the highest quality financial services for Canada's exporters, working in partnership to help them compete actively and effectively in international markets.

EDC strives to be the best at providing financial services for Canada's exporters.
MacMillan Bloedel's Ray Gibbs, Director, Corporate Credit (centre), and Dale Bailey, Credit Assistant (right), consult with Roger Pruneau, EDC's Senior Vice-President, Insurance Group.

La SEE cherche à occuper la première place dans la prestation de services financiers aux exportateurs canadiens.
Le directeur du Crédit de MacMillan Bloedel, Ray Gibbs (au centre), et son adjoint Dale Bailey (à droite), discutent ici avec Roger Pruneau, Premier vice-président du groupe des Assurances de la SEE.

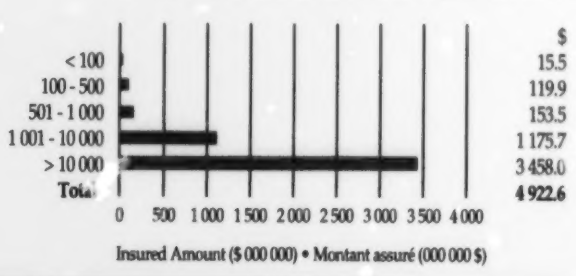
Insuring Canadian Exports

Reducing the financial risk associated with export sales is critical to success on the international stage. In 1990, EDC's export credit insurance supported a record value of exports: almost $5 billion to 1,576 Canadian businesses whose exports were sold to 129 countries throughout the world.

EDC's credit insurance and guarantee products protect exporters against loss due to such risks as insolvency of the foreign buyer, default and repudiation, war or revolution, currency transfer difficulties, and the cancellation or non-renewal of export/import permits.

A deterioration in credit quality in corporate America caused many exporters to use EDC's insurance services in the United States. Other

Export Insurance By Size of Transaction ($ 000)
Assurances à l'exportation par montant (000 $)



NOUVELLE DÉCENNIE, NOUVEAU DÉPART

L'année 1990 a marqué le début d'une nouvelle décennie et laissé entrevoir un réajustement important de l'ordre politique et économique mondial. La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a suivi de près l'évolution rapide des événements pour le milieu canadien de l'exportation, tout en poursuivant ses activités de recherche et de développement et en offrant des services financiers de qualité.

Au cours des cinq dernières années, la SEE a affiché un taux de croissance exceptionnel, principalement attribuable au fait qu'elle a adopté une stratégie fondée sur le marché plutôt que sur le produit. Mais la Société s'est rendu compte que, pour être en mesure de relever les défis des années 1990, elle devait axer ses activités sur ses clients, non seulement en s'efforçant de répondre à leurs besoins, mais en prévoyant et en dépassant sans cesse leurs attentes.

En fait, le concept de la satisfaction du client est devenu, en 1990, la première priorité de la SEE. Elle veut occuper la première place mondiale dans la prestation de services financiers de qualité supérieure aux exportateurs canadiens, en les aidant à soutenir activement et efficacement la concurrence sur les marchés internationaux.

ASSURER LES EXPORTATIONS CANADIENNES

Pour se tailler une place sur la scène internationale, il est primordial de réduire les risques financiers inhérents aux ventes à l'exportation. En 1990, le volume d'assurance-crédit a atteint le niveau record de près de cinq milliards de dollars, et la SEE a ainsi appuyé 1 200 entreprises canadiennes qui ont vendu leurs produits et services dans 129 pays.

L'assurance-crédit et les garanties offertes par la SEE protègent les exportateurs contre les risques tels que l'insolvabilité de l'acheteur étranger, le défaut de paiement ou le refus de prendre livraison des

SMALL- AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES ARE CENTRAL TO EDC'S FOCUS AND FUTURE. VANCOUVER'S REGENCY INDUSTRIES LTD., A WOOD STOVE MANUFACTURER, IS TYPICAL.
Left to right: Wayne Zawisza, EDC Account Manager; Robert Little, President, and David Bergin, General Manager, of Regency Industries Ltd.

LES PME CONSTITUENT UNE PART IMPORTANTE DE LA CLIENTÈLE DE LA SEE. REGENCY INDUSTRIES LTD. À VANCOUVER, FABRICANT DE POÊLES À BOIS, EN EST UN BON EXEMPLE.
De gauche à droite : Wayne Zawisza, directeur de comptes à la SEE, en compagnie du président et du directeur général de Regency Industries Ltd., Robert Little et David Bergin.

key markets included Western Europe, Africa, Latin America, Asia and Eastern Europe.

Value-Added Products and Services

Global Comprehensive — EDC's most popular and flexible short-term insurance product — covers all of a company's export sales in all its export markets. Canadian firms used this policy to insure $2.9 billion of exports this year.

Bulk Agricultural Insurance benefits Canada's farming community by covering payment obligations of shipments of agricultural commodities. This type of insurance grew in importance in 1990: it was used to cover almost $270 million of Canadian agricultural exports, despite competitive and often protected markets for bulk agricultural exports.

Documentary Credits Insurance, introduced in late 1989, now has 17 Canadian banks as policyholders. This program supported more than 40 Canadian exporters this year by insuring foreign letters of credit. Canadian users can now expect faster approvals because EDC has streamlined its assessment of the creditworthiness of foreign banks.

Small- and medium-sized businesses are central to EDC's focus and future. In 1990, more than 650 Canadian firms benefitted from EDC's U.S.A. and Worldwide Small Business Credit Insurance.

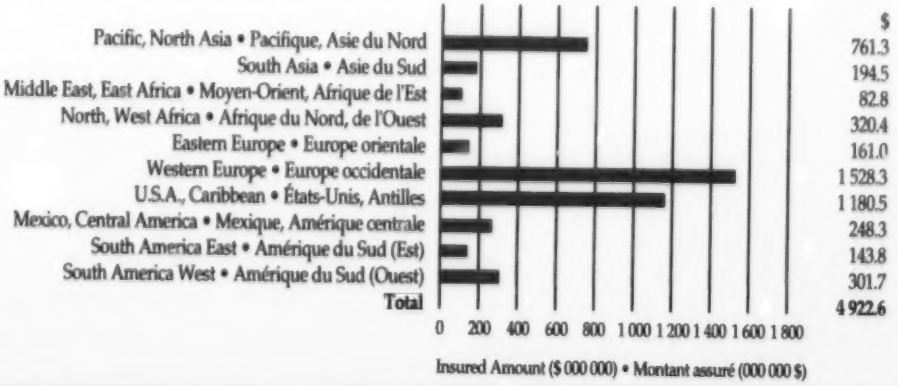
Canada's exporters also gained from an addition to the range of short-term insurance options available for large-volume sales: they can now better manage the cost of risk protection on large volumes through deductibles. EDC worked in partnership with long-standing customers to develop and test the concept. As a result, new risk-sharing policies were created to address the changing needs of a changing export environment.

Managing Medium-Term Risks

When contracts exceed the normal trade credit insurance period, generally more than the one year covered by short-term insurance,

Export Insurance By Geographic Area

Assurances à l'exportation par région géographique



RESPONDING TO CUSTOMERS' NEEDS.
(left to right): Brenda McMillan, Roger Pruneau, Cathy Anderson, Blair Wilson and Charles Regnier of the Insurance Group.

RÉPONDRE AUX BESOINS DU CLIENT.
De gauche à droite : Brenda McMillan, Roger Pruneau, Cathy Anderson, Blair Wilson et Charles Régnier du groupe des Assurances.

marchandises, la guerre ou la révolution, les difficultés de transfert et l'annulation ou le non-renouvellement des permis d'exportation ou d'importation.

La détérioration du crédit aux États-Unis a incité nombre d'exportateurs à faire appel aux services de la SEE pour assurer leurs ventes dans ce pays. L'Europe de l'Ouest, l'Afrique, l'Amérique latine, l'Asie et l'Europe de l'Est sont parmi les autres marchés clés.

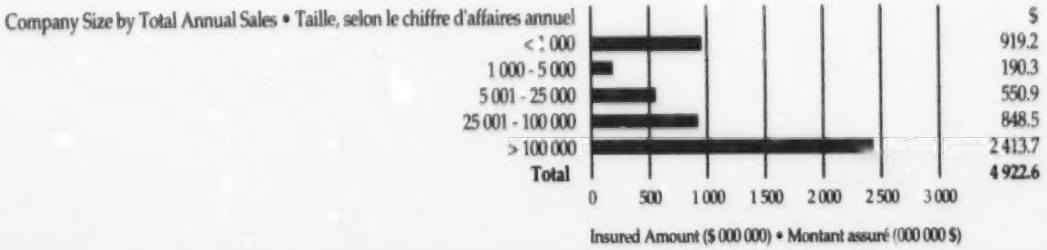
DES PRODUITS ET SERVICES TRÈS EN DEMANDE

L'assurance globale multirisques, le produit d'assurance à court terme le plus en demande et le plus souple de la SEE, couvre toutes les ventes à l'exportation d'une société dans tous les pays où elle exporte. En 1990, elle a permis aux entreprises canadiennes d'assurer des exportations d'une valeur de 2,9 milliards de dollars.

Grâce à l'assurance pour les produits agricoles en vrac, le milieu canadien de l'agriculture peut couvrir les expéditions de produits agricoles à l'étranger. Ce type d'assurance a pris de l'importance en 1990 : il a en effet servi à couvrir près de 270 millions de dollars d'exportations agricoles canadiennes, malgré des marchés compétitifs, qui dans ce cas sont souvent protégés.

L'assurance-crédits documentaires, lancée en 1989, couvre maintenant dix-sept banques canadiennes. En 1990, ce programme a permis d'appuyer plus de quarante exportateurs canadiens en assurant des lettres de crédit émises à l'étranger. Nos clients canadiens peuvent désormais obtenir des

EXPORT INSURANCE BY SIZE OF COMPANY ($ 000)
ASSURANCES À L'EXPORTATION SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE (000 $)



exporters turn to medium-term coverage. In 1990, volume increased 24 percent.

Almost 200 exporters used Specific Transaction and Performance Security Insurance and Guarantees to manage their medium-term risks. The nature of companies, their products and markets varied dramatically. A Vancouver systems engineering company opened new markets in Australia and Indonesia. A Calgary exporter sold control and data systems equipment to Pakistan, Yugoslavia and Singapore. A London (Ontario) exporter of water purification systems penetrated the U.S. market. And a Montréal manufacturer of telecommunications equipment secured a large sale to Tunisia.

As globalization changes the way Canadians do business, EDC has sought new ways to enhance both its products and services.

The growing importance of foreign investment to Canadian companies resulted in a record year for EDC's Foreign Investment Insurance. This product offers coverage for new investment overseas to protect against a full range of political risks. In 1990, the Corporation insured almost $500 million in Canadian investments abroad.

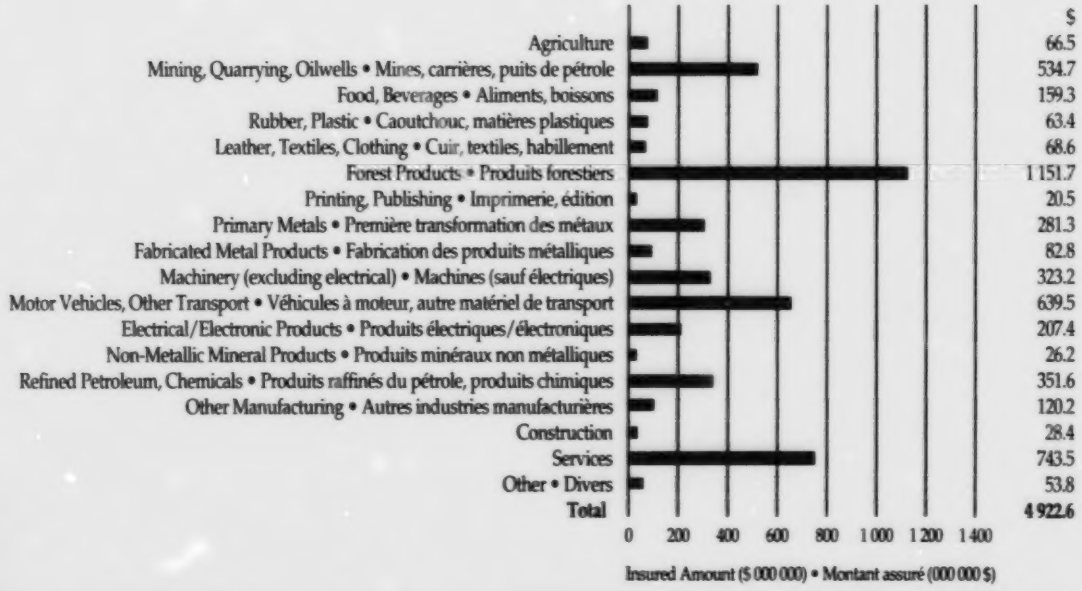
One-Stop Shopping

To better serve Canadian businesses that must source product components offshore, EDC entered into reinsurance agreements in 1990, thereby broadening its ability to assume risk.

EDC concluded a reciprocal agreement with the Export/ Import Bank, its counterpart in the

Export Insurance By Industrial Sector

Assurances à l'exportation par secteur industriel



Note: Volumes declared by wholesale and retail sector are included in the manufacturing sectors they represent.

Note : Les volumes provenant des ventes en gros et au détail sont compris dans les secteurs industriels auxquels ils sont associés.

EDC'S FLEXIBLE COVERAGE AND CUSTOMIZED PRODUCTS ASSIST A VARIETY OF CANADIAN INDUSTRY SECTORS.
Jim Wolter (left), President of Maloney Steel Ltd. in Calgary, meets with EDC Account Manager Norman Rokosh.

DIVERS SECTEURS DE L'INDUSTRIE CANADIENNE SONT ATTIRÉS PAR LA PROTECTION SOUPLE ET LES PRODUITS PERSONNALISÉS OFFERTS PAR LA SEE.
Jim Wolter (à gauche), président de Maloney Steel Ltd. à Calgary, en compagnie de Norman Rokosh, directeur de comptes de la SEE.

approbations plus rapides, étant donné que la SEE a simplifié sa façon d'évaluer la solvabilité des banques étrangères.

L'avenir de la SEE repose en grande partie sur les petites et moyennes entreprises. En 1990, plus de 650 entreprises ont bénéficié des programmes d'assurances de la SEE — États-Unis ou Tous pays — destinés aux petites entreprises.

Les exportateurs canadiens se sont aussi vu offrir une nouvelle option d'assurance à court terme pour les ventes importantes qui leur permet de mieux gérer le coût de l'assurance sur ces ventes au moyen de franchises. La SEE a travaillé de concert avec des clients de longue date à l'élaboration et à la mise en place du concept du partage des risques, ce qui a entraîné la création de nouvelles polices afin de répondre aux besoins changeants d'un milieu en constante évolution.

GESTION DES RISQUES À MOYEN TERME

Lorsque les modalités des contrats dépassent la période d'un an généralement couverte par l'assurance à court terme, les exportateurs se tournent vers l'assurance à moyen terme, dont le volume a augmenté de 24 p. 100 en 1990.

Près de 200 exportateurs ont opté pour l'assurance opération individuelle et les garanties-cautions de bonne fin pour gérer leurs risques à moyen terme. La nature des entreprises, leurs produits et leurs marchés étaient très divers. En voici quelques exemples : une société de conception de systèmes de Vancouver a ouvert de nouveaux marchés en Australie et en Indonésie; une société de Calgary a vendu des systèmes de contrôle et de données au Pakistan, en Yougoslavie et à Singapour; un exportateur de systèmes d'épuration de l'eau de London, en Ontario, a percé le marché américain et un fabricant montréalais de matériel de télécommunications s'est assuré une vente importante en Tunisie.

Étant donné que la mondialisation des marchés modifie la façon de faire des affaires, la SEE a cherché de nouveaux moyens pour améliorer ses produits et services.

Grâce à l'importance grandissante que prennent les investissements à l'étranger, la SEE a enregistré des chiffres records au chapitre de l'assurance-investissement à l'étranger, qui couvre les nouveaux investissements à l'étranger contre toute une gamme

United States. Under this agreement, either agency can now insure the respective Canadian or U.S. portion of a firm's exports to a third country.

In a similar vein, in order to enhance its capacity to support a Vancouver-based company's foreign investment in a mining project in Chile, EDC arranged to reinsure a portion of its coverage with the Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), a subsidiary of the World Bank.

When Buyers Won't Pay

In 1990, EDC paid more than $28 million on 351 claims — on everything from seafood to silverware, from toys to textiles.

For exporters, quick analysis and settlement of claims is a critical factor in their business strategy. EDC is constantly improving its claims response using marketing research to guide its efforts.

Financing Canadian Exports

Export financing in excess of $1.4 billion helped 105 Canadian exporters and more than 7,000 of their suppliers in 1990. This included $198 million in loans under the Canada Account, which EDC administers on behalf of the Government of Canada. EDC financing supported 181 transactions in 28 countries. Total financing volume surpassed $1.4 billion for the third consecutive year. In addition, EDC made a further

1,576 Canadian businesses used EDC insurance to support exports to 129 countries.
Rick Tofani, Manager, Manufacturing for DME Enterprises Inc., Saskatoon, demonstrates the technology behind the company's new flexible conveyor.

La SEE a assuré les ventes à l'exportation de 1 576 entreprises canadiennes dans 129 pays.
Rick Tofani, directeur de la Fabrication chez DME Enterprises Inc. à Saskatoon, explique les techniques qui ont permis à l'entreprise de fabriquer un nouveau convoyeur flexible.

de risques politiques. En 1990, les investissements assurés ont atteint près de 500 millions de dollars.

Guichet unique

Afin de mieux servir les entreprises canadiennes qui doivent se procurer diverses composantes à l'étranger, la SEE a conclu, en 1990, plusieurs ententes de réassurance, et a ainsi accru sa capacité d'assumer le risque.

La SEE a conclu une entente de réciprocité avec l'Eximbank, son homologue aux États-Unis. En vertu de cette entente, chaque organisme peut maintenant assurer la partie canadienne ou américaine des exportations d'une entreprise vers un autre pays.

Dans le même ordre d'idées, afin de mieux appuyer une société de Vancouver dans le cadre d'un investissement destiné à un projet minier au Chili, la SEE a conclu un contrat de réassurance pour une partie de la couverture avec l'Agénce multilatérale de garantie des investissements (AMGI), filiale de la Banque mondiale.

Lorsque les acheteurs refusent de payer

En 1990, la SEE a versé plus de 28 millions de dollars au titre de 351 sinistres, qui visaient tout autant des fruits de mer, de l'argenterie ou des jouets que des tissus.

La rapidité d'analyse et de règlement des sinistres est un facteur clé de la stratégie commerciale des exportateurs. À cet égard, la SEE cherche constamment à mieux répondre aux demandes d'indemnisation et utilise pour cela ses études de marché.

Bulk agricultural insurance was used to cover almost $270 million of Canadian agricultural exports.
Dave Champion (right), Manager, Grain Merchandising Division, James Richardson & Sons, Limited, talks with Doug Gyles, Manager of EDC's Winnipeg office.

L'assurance pour produits agricoles en vrac a couvert des exportations canadiennes s'élevant à près de 270 millions de dollars.
Dave Champion (à droite), directeur de la division Mise en marché des céréales chez James Richardson & Sons, Limited, discute avec Doug Gyles, directeur du bureau de Winnipeg de la SEE.

$650 million available to foreign buyers of Canadian goods and services under lines of credit and protocols. This brought the total funds available under such facilities to $3.0 billion.

Building Trade Relationships

Financing support was provided for products ranging from cement plant equipment to cellular communication systems, and from gas turbines to aircraft technology. Canadian exporters landed a deal in Iceland for a flight data processing system, shipped oil and gas equipment to India, and lined up the sale of a telecommunications system to Mexico.

Canadian exporters continued their success in selling to buyers in lower risk markets. EDC's financing programs increasingly supported this trend.

At the same time, EDC's financing continued to play a key role in supporting Canadian companies selling in the more active markets in Latin America and Africa. In this regard, significant signing volumes were achieved in such countries as Mexico and Algeria.

Export Financing For a changing world.
Left to right: June Domokos, Alain Gauthier and Bob Van Adel from the Export Financing Group.

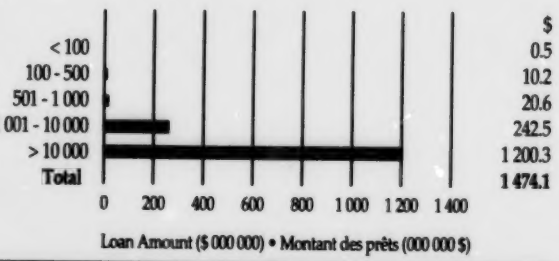
Le financement à l'exportation dans un monde en évolution.
De gauche à droite : June Domokos, Alain Gauthier et Bob Van Adel, du groupe du Financement à l'exportation.

Financing The Future

The Asia and Pacific region, as well as many of the lower risk countries, will continue to be particularly attractive markets for Canadian exporters. Pursuit of business in these markets will remain a priority for EDC. As well, the trend toward privatization and less government intervention in many developing countries will likely result in more private sector development, and attendant borrowing. The challenge for the Corporation will be to respond to the changing needs and priorities of Canadian exporters as they seek new opportunities throughout the world.

There continues to be a strong demand for concessional financing, particularly from Canadian exporters pursuing opportunities in some Asian markets where this type of financing is common. This is occurring at a time when availability of such financing is severely limited. To maintain Canada's international

Export Financing By Size of Transaction ($ 000)
Financement à l'exportation, par montant (000 $)



REDUCING THE FINANCIAL RISK ASSOCIATED WITH EXPORT SALES IS CRITICAL TO SUCCESS ON THE INTERNATIONAL STAGE.
Operations Manager Susan Cornwall (right), CRS Plus Inc. in Burlington, Ontario, demonstrates robotics to Tammy Pillar, EDC Account Manager.

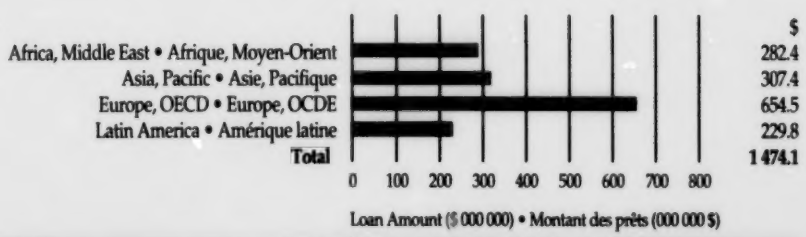
POUR RÉUSSIR SUR LA SCÈNE INTERNATIONALE, IL EST INDISPENSABLE DE RÉDUIRE LES RISQUES FINANCIERS INHÉRENTS AUX VENTES À L'EXPORTATION.
Susan Cornwall (à droite), directrice de l'Exploitation chez CRS Plus Inc. à Burlington (Ontario), fait une démonstration de robotique à Tammy Pillar, directrice de comptes de la SEE.

FINANCEMENT DES EXPORTATIONS CANADIENNES

En 1990, les opérations de financement à l'exportation, qui se sont élevées à plus de 1,4 milliard de dollars, ont aidé 105 exportateurs canadiens et plus de 7 000 de leurs fournisseurs. De ce chiffre, 198 millions représentent des prêts consentis sur le Compte du Canada, que la SEE gère au nom du gouvernement du Canada.

Ce financement a permis d'appuyer 181 opérations dans 28 pays. Pour la troisième année consécutive, le volume total de financement a dépassé 1,4 milliard de dollars. De plus, la SEE a mis à la disposition des acheteurs étrangers de produits et services canadiens une somme supplémentaire de 650 millions de dollars canadiens dans le cadre des lignes de crédit et des protocoles

EXPORT FINANCING BY GEOGRAPHIC AREA
FINANCEMENT À L'EXPORTATION PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE



DOCUMENTARY CREDITS INSURANCE, WITH 17 CANADIAN BANKS AS POLICYHOLDERS, SUPPORTED MORE THAN 40 CANADIAN EXPORTERS BY INSURING FOREIGN LETTERS OF CREDIT.
In front of the Canadian Imperial Bank of Commerce Toronto office are (left to right): Blaine Modin, EDC Vice-President and General Manager, Ontario Region; Eleanor Owen, CIBC Senior Manager, Trade Finance; Janice Graves, General Manager, EDC Short Term Insurance; and David Robbie, CIBC Vice-President Trade Finance Division.

L'ASSURANCE-CRÉDITS DOCUMENTAIRES À LAQUELLE 17 BANQUES ONT SOUSCRIT, A PERMIS D'APPUYER PLUS DE 40 EXPORTATEURS CANADIENS GRÂCE À LA COUVERTURE DE LETTRES DE CRÉDIT ÉMISES À L'ÉTRANGER.
Devant l'immeuble de Toronto de la Banque Canadienne Impériale de Commerce, de gauche à droite : Blaine Modin, vice-président et directeur général de la SEE pour la région de l'Ontario; Eleanor Owen, directrice principale du Financement du commerce extérieur de la BCIC; Janice Graves, directrice générale des Assurances à court terme de la SEE; et David Robbie, vice-président de la division du Financement du commerce extérieur de la BCIC.

établis avec des entités étrangères, portant ainsi à trois milliards de dollars les fonds disponibles grâce à ces mécanismes.

DES RELATIONS COMMERCIALES DE PLUS EN PLUS SOLIDES

Les opérations financées ont porté sur des produits très variés, allant du matériel pour cimenterie aux systèmes de communications cellulaires, en passant par les turbines à gaz et la technologie aéronautique. Des exportateurs canadiens ont conclu en Islande une entente commerciale portant sur un système de traitement des données de vol, ont expédié en Inde du matériel destiné au secteur pétrolier et gazier et ont vendu un système de télécommunications au Mexique.

Le succès des exportateurs canadiens sur les marchés à moindre risque a continué à s'affirmer, et les programmes de financement de la SEE ont de plus en plus porté sur ces marchés.

En même temps, la SEE a continué à jouer un rôle clé pour les entreprises canadiennes exportant en Amérique latine et en Afrique, en finançant nombre d'opérations dans ces régions, notamment au Mexique et en Algérie où d'importants contrats ont été conclus.

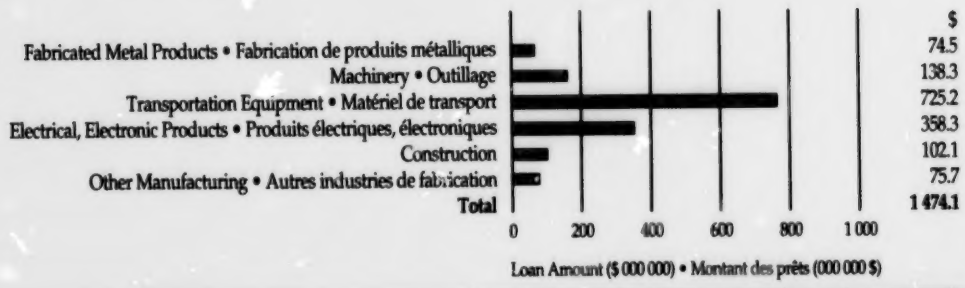
LE FINANCEMENT DANS L'AVENIR

La région de l'Asie et du Pacifique et bien des pays à faible risque demeureront des marchés particulièrement intéressants pour les exportateurs canadiens, et la SEE aura toujours comme priorité d'y poursuivre ses activités. De plus, la tendance à la privatisation et à la baisse de l'intervention gouvernementale à laquelle on assiste dans nombre de pays en développement aura probablement pour effet d'accentuer le développement du secteur privé et d'augmenter les emprunts qui en découlent. La Société aura comme défi de répondre aux besoins et aux priorités des exportateurs canadiens au fur et à mesure qu'ils chercheront de nouveaux débouchés dans le monde entier.

La demande de financement à des conditions libérales est toujours forte, en particulier de la part des exportateurs canadiens qui cherchent à percer certains marchés d'Asie où cette formule est courante. Cela survient à un moment où les chances d'obtenir un tel financement se font minces. Pour permettre au Canada de demeurer concurrentiel à l'échelle

EXPORT FINANCING BY INDUSTRIAL SECTOR

FINANCEMENT À L'EXPORTATION, PAR SECTEUR INDUSTRIEL



competitiveness, EDC — in cooperation with various government departments — will continue to pursue international agreement to curtail the use of concessional financing in support of trade.

Sharing Expertise and Information

Through ongoing economic research and analysis, EDC has acquired substantial knowledge about the export environment. And customers share this knowledge through EDC's "Let's Talk Risk" workshops and Executive Round Table sessions.

In 1990, workshops were held in Vancouver, Toronto and Montréal. Executive Round Tables were hosted in Vancouver, Edmonton, Winnipeg, Québec, Toronto, Ottawa and Montréal.

These sessions provide the opportunity to exchange views on the strategic international implications of political trends, interest rates and economic developments as they relate to business opportunities. This interaction is extremely valuable to all round table participants, including those from EDC.

In keeping with its customer focus, and to make risk management and export financing activity easier, EDC analyzed industry sectors to determine the credit activities of Canadian exporters. The Corporation also undertook a major Benchmark Research Program to better understand the needs of its clients. More than 1,600 exporters were consulted.

Results of this research help EDC tailor innovative financing and insurance packages for individual exporters.

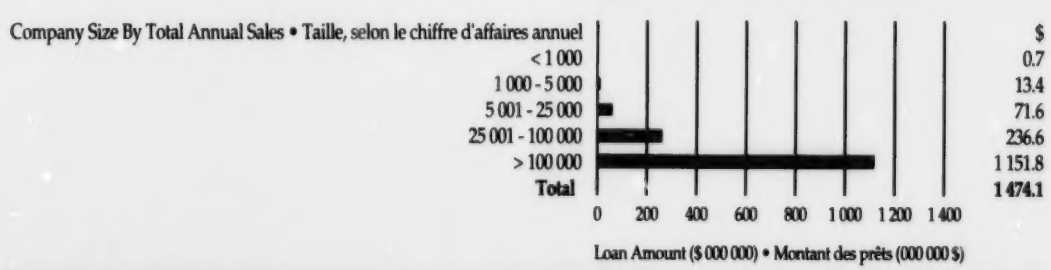
Counting On Technology

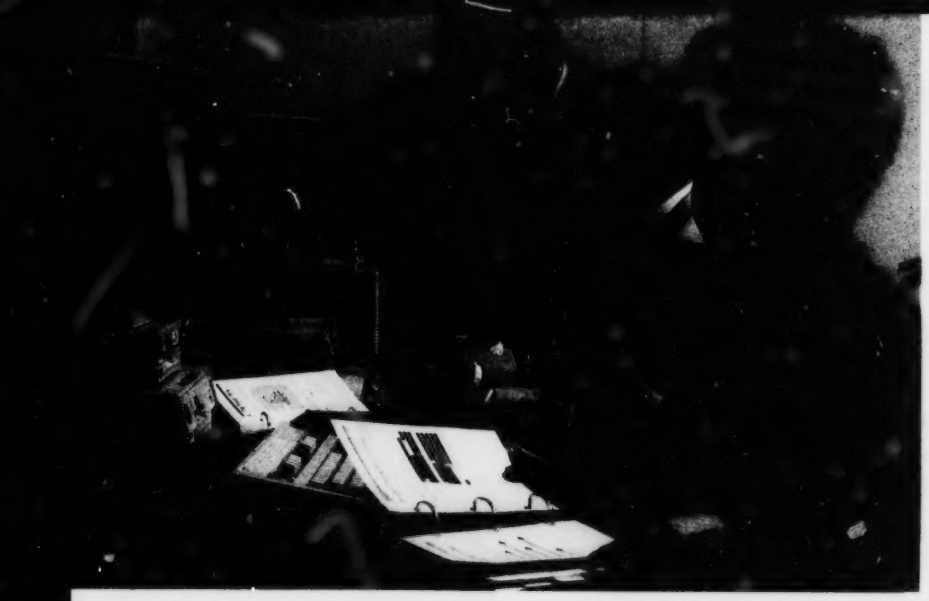
In a continuous effort to improve the quality of its products and services, EDC is making a significant investment in internal systems technology, automated information retrieval and consolidation of customer information.

As well, the Corporation streamlined its insurance operations and completed the amalgamation of its credit approval and underwriting functions for short-term insurance. Customers now deal with only one individual for all their policy administration needs. EDC intends to complete the overhaul of this system in 1991 so that the Corporation's customers will have access to the most efficient credit approval service possible.

Export Financing By Size of Company ($ 000)

Financement à l'exportation, selon la taille de l'entreprise (000 $)





IMPROVING FINANCIAL ANALYSIS, COMPUTER AND BUSINESS SKILLS.
Front to back: Lan Huynh, Kevin McMillan, Christine Karlsen, John Wither and Barbara Cloutier in EDC's systems room.

ACCROÎTRE LES COMPÉTENCES EN ANALYSE FINANCIÈRE, EN INFORMATIQUE ET EN AFFAIRES.
D'avant en arrière : Lan Huynh, Kevin McMillan, Christine Karlsen, John Wither et Barbara Cloutier, dans la salle des systèmes de la SEE.

internationale, la SEE, en collaboration avec divers ministères, poursuivra ses efforts en vue de conclure un accord international visant à limiter le recours au financement concessionnel.

PARTAGE DES COMPÉTENCES ET DES DONNÉES

Grâce à des analyses et à des recherches permanentes en économie, la SEE a acquis une connaissance approfondie du milieu de l'exportation, et ses clients peuvent en bénéficier grâce aux ateliers «Parlons risques!» et aux tables rondes «Regards sur les marchés mondiaux».

En 1990, il y a eu des ateliers à Vancouver, Toronto et Montréal, et des tables rondes à Vancouver, Edmonton, Winnipeg, Québec, Toronto, Ottawa et Montréal.

Ces séances permettent aux participants d'échanger leurs points de vue sur les conséquences stratégiques des tendances politiques, des taux d'intérêt et de l'évolution de l'économie. Cette interaction est très précieuse pour tous les participants, y compris ceux de la SEE.

Dans l'optique de sa stratégie d'orientation sur le client, et en vue de faciliter la gestion du risque et le financement à l'exportation, la SEE a analysé les secteurs industriels afin d'évaluer le volume des opérations de crédit des exportateurs canadiens. Afin de mieux comprendre les besoins de ses clients, elle a d'autre part entrepris une importante étude de repères, pour laquelle elle a consulté plus de 1 600 exportateurs.

Les résultats de cette étude lui permettront d'élaborer des montages financiers novateurs pour répondre aux besoins particuliers de chaque exportateur.

LA TECHNOLOGIE À NOTRE SERVICE

La SEE, qui s'efforce sans cesse d'améliorer la qualité de ses produits et services, a investi des sommes importantes dans la technologie des systèmes internes, la recherche documentaire automatisée et la consolidation des données sur les clients.

Elle a également rationalisé ses activités d'assurances et a terminé la fusion de ses services d'approbation du crédit et de souscription dans le domaine de l'assurance à court terme. Les clients traitent maintenant avec une seule personne pour tous leurs besoins en matière de gestion des contrats. La SEE entend achever la refonte de ce système en 1991; elle sera alors en mesure d'offrir à ses clients le meilleur service possible d'approbation du crédit.

En 1990, la SEE a également mis en œuvre un nouveau système informatisé pour les assurances à

A new computerized medium-term insurance information system also moved ahead in 1990, and will be completed in 1991. This system will enhance EDC's ability to provide fast, efficient service to exporters who require medium-term and foreign investment insurance services.

A Stable Foundation

Financial stability and growth are the cornerstones of any successful business. To maintain the integrity of its asset base — which has grown to more than $7 billion — EDC has followed a conservative course. Recognizing the realities of current economic developments, the Corporation adopted a policy of allowances for losses on commercial loans that parallels those of major Canadian banks.

EDC continued to fund its financial requirements in the international capital markets, on terms consistent with its AAA credit status. This aggressive fundraising supports the Corporation's lending program, to the benefit of exporters. Despite volatility in international money markets due to the Persian Gulf crisis, EDC fulfilled its funding requirements while meeting its borrowing cost targets.

A registered claims program in Switzerland continued to grow, allowing EDC to access finely-priced short-term funding.

EDC's global comprehensive policy covers all of a company's export sales in all its export markets.
Roger Meredith (right), President, Eimco Jarvis Clarke Company Ltd. in Burlington, with Blaine Modin, EDC Vice-President and General Manager, Ontario Region.

L'assurance globale multirisques de la SEE couvre toutes les ventes à l'exportation d'une entreprise sur tous ses marchés.
Roger Meredith (à droite), président d'Eimco Jarvis Clarke Company Ltd. à Burlington, en compagnie de Blaine Modin, vice-président et directeur général de la SEE pour la région de l'Ontario.

ALMOST 200 EXPORTERS USED EDC PRODUCTS TO MANAGE THEIR MEDIUM-TERM RISKS. PRO-ECO LIMITED IN MISSISSAUGA, ONTARIO, IS ONE OF THEM.
Shown here are Pro-Eco's Director of Sales, Win Fink (left) and Bob Kelly, Director of Finance (right), with David Little, EDC Account Manager.

PRÈS DE 200 EXPORTATEURS CANADIENS ONT EU RECOURS AUX PRODUITS DE LA SEE POUR GÉRER LEURS RISQUES À MOYEN TERME. PRO-ECO LIMITED À MISSISSAUGA (ONTARIO) EN FAIT PARTIE.
Le directeur des Ventes de Pro-Eco, Win Fink (à gauche), et le directeur des Finances, Bob Kelly (à droite), en compagnie de David Little, directeur de comptes à la SEE.

moyen terme, qui sera prêt en 1991 et permettra à la SEE de fournir un service plus rapide et plus efficace aux exportateurs ayant besoin de services d'assurances à moyen terme et d'assurance-investissement à l'étranger.

UNE BASE STABLE

La stabilité financière et la croissance sont les pierres angulaires de toute entreprise prospère. Pour conserver l'intégrité de son actif, qui a atteint plus de sept milliards de dollars, la SEE est demeurée prudente; en tenant compte de la situation économique actuelle, elle a, en matière de provision pour pertes sur prêts commerciaux, adopté une politique parallèle à celle des principales banques canadiennes.

La SEE continue de financer ses activités sur les marchés mondiaux de capitaux à des conditions avantageuses grâce à sa cote AAA. Ceci renforce ses programmes de prêts et ce sont les exportateurs qui en bénéficient. Malgré la fragilité des marchés monétaires internationaux dans le contexte de la guerre du golfe Persique, la SEE a rempli ses obligations financières tout en atteignant ses objectifs quant au coût des emprunts.

Le programme de créances comptables sur le marché monétaire enregistré en Suisse a encore permis à la SEE d'accéder plus avantageusement à des crédits à court terme. Par le biais de swaps, elle a converti une partie de ses dettes à court terme pour obtenir du financement à moyen terme à taux fixe en dollars américains. Environ un milliard de dollars ont

TRADING ON INTERNATIONAL CAPITAL MARKETS.
Front to back: Marie MacDougall, Robert Forbes, Maureen Hodgkinson and David Millar in EDC's trading room.

DE NOMBREUSES OPÉRATIONS ONT LIEU SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX DE CAPITAUX.
D'avant en arrière : Marie MacDougall, Robert Forbes, Maureen Hodgkinson et David Millar, dans la salle d'arbitrage de la SEE.

EDC REGIONAL OFFICES ASSIST EXPORTERS TO DETERMINE THE MIX OF PRODUCTS THAT BEST SERVES THEIR LONG-TERM NEEDS.
Richard McCorkindale (left) and Blaine Modin (right) of EDC's Toronto office, chart a strategy with Noranda's President, Arkadi Bykhovsky and Vice President, Finance, Jane Kinsella.

LES BUREAUX RÉGIONAUX DE LA SEE AIDENT LES EXPORTATEURS À DÉTERMINER LES PRODUITS QUI RÉPONDENT LE MIEUX À LEURS BESOINS À LONG TERME.
Richard McCorkindale (à gauche) et Blaine Modin (à droite), du bureau de Toronto de la SEE, discutent stratégie avec le président de Noranda, Arkadi Bykhovsky, et la vice-présidente aux Finances, Jane Kinsella.

Through swaps, the Corporation converted portions of its short-term debt obligations under this program to attract fixed rate medium-term funding in U.S. dollars. Approximately $1.0 billion was raised in medium and long-term borrowings through a combination of public and private international placements.

Currency Transactions That Add Up

EDC completed Finnish Markka and Italian Lire transactions, as well as a special Yen/Australian dollar dual currency transaction that was sold in Japan. The Finnish Markka transaction was the first by a North American financial institution that did not have a supranational status. During the year, EDC also raised medium-term funds through such traditional sources as Canadian and U.S. dollar, and European Currency Unit (ECU) denominated transactions.

In keeping with its commitment to customer-responsive performance, EDC has developed systems that access a large database of current information. This allows the Corporation to create new

EXCELLENT CASH FLOWS AND LIQUIDITY.
Left to right: Fred Werlen, Martin Bakker, John Gagan and Clare Marshall managing EDC's financial future.

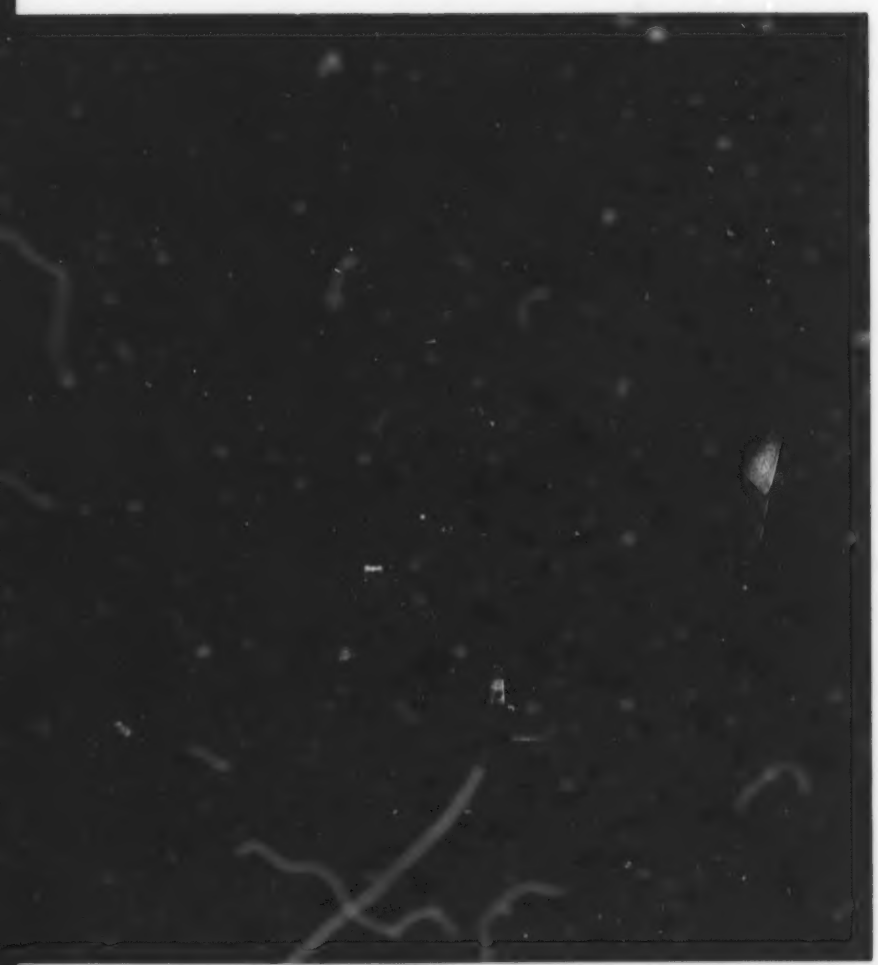
EXCELLENTE SITUATION FINANCIÈRE.
De gauche à droite : Fred Werlen, Martin Bakker, John Gagan et Clare Marshall qui veillent à l'avenir financier de la SEE.

été levés en emprunts à moyen et à long terme grâce à des placements publics et privés à l'échelle internationale.

De plus en plus d'opérations de change

La SEE a réalisé des opérations en markkas finlandais et en lires italiennes ainsi qu'une opération de change spéciale en yens et en dollars australiens qu'elle a conclue au Japon. L'opération en markkas finlandais était la première effectuée par une institution financière nord-américaine sans statut supranational. En 1990, la SEE a également obtenu des fonds à moyen terme en réalisant des opérations habituelles en dollars canadiens et américains et en écus (unité de compte européenne).

Afin de respecter son engagement à répondre aux besoins des clients, la SEE a mis au point des systèmes qui donnent accès à une importante base de données à jour. Cela lui permet de créer de nouveaux instruments financiers tout en maintenant les contrôles qu'elle estime nécessaires au sein d'une société d'État bien gérée. Les mouvements de trésorerie et les liquidités de la SEE sont excellents. Les ratios courants sont positifs, et l'avoir propre a augmenté grâce à des profits soutenus et à un capital souscrit accru.



Financing support is provided for products ranging from gas turbines to aircraft technology. *Gaby Weintraub (right), Vice-President, Government Relations, CAE Electronics Ltd., of Saint-Laurent, Quebec, simulates take-off with Patrick Gedge, EDC Vice-President, Quebec and Atlantic Region.*

Le financement à l'exportation vise toute une gamme de produits, des turbines à gaz aux techniques d'aéronautique. *Gaby Weintraub (à droite), vice-président des Relations avec les administrations publiques chez CAE Électronique Ltée à Saint-Laurent (Québec), simule un décollage en compagnie de Patrick Gedge, vice-président de la SEE pour le Québec et l'Atlantique.*

financial instruments while maintaining the controls it believes are necessary in a well-managed Crown corporation. EDC has excellent cash flow and liquidity: traditional ratios are positive and equity has increased as a result of continuing profits and additional subscribed capital.

Success Through People

It is the expertise, professionalism and dedication of EDC's employees that make the Corporation a leader in its field. To maintain this professional edge, EDC conducts product and service workshops, holds management development sessions, and regularly organizes seminars to improve financial analysis, computer and business skills.

The Corporation endeavours to create a working environment where both individual and collective achievement can flourish, and where the contributions of all are recognized and respected. By rewarding individual initiative and self-development, EDC encourages the ability and willingness of employees to provide quality customer service.

A Vision For The Future

Because the world is rapidly changing, EDC must have the courage and conviction to change with it. The customer demands nothing less. The central ingredients of EDC's strategy are in place: it is the Corporation's intention to be the best in the world at providing the highest quality financial services for Canada's exporters. Our customers and employees will determine our future corporate success by striving not only to meet customer needs, but to anticipate and exceed expectations. This philosophy of customer satisfaction implemented throughout the Corporation is an essential beginning as EDC seeks new and better ways of delivering the highest quality financial services.

Key markets for EDC's insurance services include the USA, Western Europe, Africa, Latin America, Asia and Eastern Europe. *Thomas Equipment Ltd. in Centreville, New Brunswick, has explored export opportunities in many of these markets, explains Herman Tiedke (right), President, to Patrick Gedge, EDC Vice-President, Quebec and Atlantic.*

Les principaux marchés couverts par les services d'assurances de la SEE comprennent les États-Unis, l'Europe de l'Ouest, l'Afrique, l'Amérique latine, l'Asie et l'Europe de l'Est. *Thomas Equipment Ltd. à Centreville (N.-B.) a cherché des débouchés sur bon nombre de ces marchés, comme l'explique son président, Herman Tiedke (à droite), à Patrick Gedge, vice-président de la SEE pour le Québec et l'Atlantique.*

BOARD OF DIRECTORS

as at December 31, 1990

D. CAMPBELL
Associate Under-Secretary of State
for External Affairs and Deputy
Minister for International Trade
Ottawa, Canada
Member of the Executive Committee
of the Board

T.A. CHISHOLM
President
Ronald A. Chisholm Limited
Toronto, Ontario
Member of the Business Development
Committee of the Board

J.W. CHOMIAK
President
Hemisphere Engineering Inc.
Edmonton, Alberta
Member of the Business Development
Committee of the Board

V.E. DAUGHNEY *
President
Merit Kitchens Ltd.
Surrey, British Columbia
Chairman of the Board of Directors
Chairman of the Executive Committee
of the Board

J. DEITCHER
Vice-President and Director
RBC Dominion Securities Inc.
Montréal, Quebec
Member of the Executive Committee
of the Board

C. DIAMOND
President
B.C. Turf Ltd.
Vancouver, British Columbia
Vice-Chairman of the Board
Member of the Executive Committee
of the Board
Member of the Audit Committee
of the Board

F.W. GORBET
Deputy Minister
Department of Finance
Ottawa, Canada

J.T. HUMPHRIES
Granville West Group/
John T. Humphries Ltd.
Vancouver, British Columbia
Chairman of the Business Development
Committee of the Board

W. JAMES **
President and Chief Executive Officer
Denison Mines Limited
Toronto, Ontario
Member of the Audit Committee
of the Board

J. LAURENT, Q.C.
Senior Partner
Guy & Gilbert
Montréal, Quebec
Member of the Business Development
Committee of the Board

T.M. MUNN
President
Munn & Company Limited
Mount Pearl, Newfoundland
Member of the Business Development
Committee of the Board

N. POWER
Vice President
External Relations and Special Advisor
to the President
Canadian International Development
Agency
Hull, Quebec

R.L. RICHARDSON
President and Chief Executive Officer
Export Development Corporation
Ottawa, Canada
Member of the Executive Committee of
the Board

J.M. ROMANCHUK
Vice-President and Director
Dean Witter Reynolds (Canada) Inc.
Calgary, Alberta
Member of the Audit Committee
of the Board

M.J. SABIA ***
Barrister and Solicitor
Toronto, Ontario
Chairman of the Audit Committee
of the Board

* *V. E. Daughney's term on the Board of Directors expired on December 31, 1990.*

** *W. James resigned from the Board of Directors effective January 28, 1991.*

*** *M.J. Sabia was appointed Chairman of the Board of Directors effective March 18, 1991.*

CONSEIL D'ADMINISTRATION

au 31 décembre 1990

D. CAMPBELL
Sous-secrétaire d'État associé aux Affaires extérieures et Sous-ministre du Commerce extérieur
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Ottawa (Canada)
Membre du Comité de direction du Conseil

T.A. CHISHOLM
Président
Ronald A. Chisholm Limited
Toronto (Ontario)
Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

J.W. CHOMIAK
Président
Hemisphere Engineering Inc.
Edmonton (Alberta)
Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

V.E. DAUGHNEY *
Président
Merit Kitchens Ltd.
Surrey (Colombie-Britannique)
Président du Conseil d'administration
Président du Comité de direction du Conseil

J. DEITCHER
Vice-président et administrateur
RBC Dominion Valeurs Mobilières Inc.
Montréal (Québec)
Membre du Comité de direction du Conseil

C. DIAMOND
Président
B.C. Turf Ltd.
Vancouver (Colombie-Britannique)
Vice-président du Conseil
Membre du Comité de direction du Conseil
Membre du Comité de vérification du Conseil

F.W. GORBET
Sous-ministre
Ministère des Finances
Ottawa (Canada)

* *Le mandat de V.E. Daughney au Conseil d'administration a pris fin le 31 décembre 1990.*

J.T. HUMPHRIES
Granville West Group/ John T. Humphries Ltd.
Vancouver (Colombie-Britannique)
Président du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

W. JAMES **
Président et Chef de la direction
Denison Mines Limited
Toronto (Ontario)
Membre du Comité de vérification du Conseil

J. LAURENT, C.R.
Associé principal
Guy & Gilbert
Montréal (Québec)
Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

T.M. MUNN
Président
Munn & Company Limited
Mount Pearl (Terre-Neuve)
Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

N. POWER
Vice-président
Relations extérieures et Conseiller spécial auprès du président
Agence canadienne de développement internationale
Hull (Québec)

R.L. RICHARDSON
Président et Chef de la direction
Société pour l'expansion des exportations
Ottawa (Canada)
Membre du Comité de direction du Conseil

J.M. ROMANCHUK
Vice-présidente et administratrice
Dean Witter Reynolds (Canada) Inc.
Calgary (Alberta)
Membre du Comité de vérification du Conseil

M.J. SABIA ***
Avocate
Toronto (Ontario)
Présidente du Comité de vérification du Conseil

** *W. James a démissionné du Conseil d'administration à compter du 28 janvier 1991.*

*** *M.J. Sabia a été nommée Président du Conseil d'administration le 18 mars 1991.*

Senior Management of the Corporation

Executive Management Committee

R.L. Richardson
President and
Chief Executive Officer

M.D.J. Bakker
Senior Vice-President
Finance and Treasurer

G. Hammond
Senior Vice-President
Marketing

B.R. King
Senior Vice-President

R. Pruneau
Senior Vice-President
Export Insurance

R. Van Adel
Senior Vice-President
Export Financing

W.J.H. Musgrove
Vice-President
Human Resources and
Administration

G. Ross
Vice-President
Legal Services and
Secretary

Senior Management of the Corporation

K.R. Cooke
General Manager
Corporate Coordination
and Evaluation

R.G.C. Marshall
Vice-President and
Assistant Treasurer

J.F. Gagan
Corporate Controller

A.O. Werlen
General Manager
Claims and Recoveries

P. Gedge
Vice-President
Quebec and Atlantic

P.A. Foran
Vice-President
Western Canada

D.B. Modin
Vice-President
and General Manager
Ontario

R. Fothergill
General Manager
Marketing and
Communications

F.P. Jeanjean
Chief Economist
Economics Division

J.G. Siddon
General Manager
Vancouver

A.I. Gillespie
Vice-President
Export Insurance

J. Graves
General Manager
Short Term Insurance

E. Siegel
General Manager
Medium Term
Insurance

D.O. Curtis
General Manager
Latin America

General Manager
OECD and Europe

M.G. McLean
General Manager
Asia and Pacific

H. Souquières
General Manager
Africa and Middle East

W.J. Hughes
General Manager
Human Resources

J.B. Hutchison
General Manager
Systems

M. Leduc
General Counsel
Legal Services

ORGANIGRAMME DE LA SOCIÉTÉ

MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION

R.L. RICHARDSON
Président et
Chef de la direction

M.D.J. BAKKER
Premier vice-président
aux Finances et
Trésorier

G. HAMMOND
Premier vice-président
Marketing

B.R. KING
Premier vice-président

R. PRUNEAU
Premier vice-président
Assurances à
l'exportation

R. VAN ADEL
Premier vice-président
Financement à
l'exportation

W.J.H. MUSGROVE
Vice-président
Ressources humaines
et Administration

G. ROSS
Vice-président
Services juridiques et
Secrétaire

CADRES SUPÉRIEURS DE LA SOCIÉTÉ

K.R. COOKE
Directeur général
Coordination et
Évaluation

R.G.C. MARSHALL
Vice-président et
Trésorier adjoint

J.F. GAGAN
Contrôleur général

A.O. WERLEN
Directeur général
Sinistres et
Recouvrements

P. GEDGE
Vice-président
Québec
et Atlantique

P.A. FORAN
Vice-président
Ouest du Canada

D.B. MODIN
Vice-président
et directeur général
Ontario

R. FOTHERGILL
Directrice générale
Marketing et
Communications

F.P. JEANJEAN
Économiste en chef
Division de l'économie

J.G. SIDDON
Directeur général
Vancouver

A.I. GILLESPIE
Vice-président
Assurances à
l'exportation

J. GRAVES
Directrice générale
Assurances à
court terme

E. SIEGEL
Directeur général
Assurances à moyen
terme

D.O. CURTIS
Directeur général
Amérique latine

Directeur général
OCDE et Europe

M.G. MCLEAN
Directeur général
Asie et Pacifique

H. SOUQUIÈRES
Directeur général
Afrique et Moyen-Orient

W.J. HUGHES
Directeur général
Ressources humaines

J.B. HUTCHISON
Directeur général
Systèmes

M. LEDUC
Chef du Contentieux
Division du Contentieux

Corporate Performance

EDC's business performance is measured by the extent to which it provides competitive financing and insurance services to Canadian exporters. The key factors influencing the volume of business which can be supported by the Corporation include: the nature of goods and services being exported by Canadians; the overall competitiveness of these goods and services; the markets and buyers to which exporters sell; the strength of the world economy; and, EDC's ability to provide financing and insurance support over an extended period of time. EDC's business performance is best measured over several years, particularly that performance related to export financing.

Performance de la Société

La performance de la Société dépend de la compétitivité des services de financement et d'assurances qu'elle offre aux exportateurs canadiens, étant entendu que le volume d'activités qu'elle peut appuyer dépend à son tour de la nature des biens et services exportés par les Canadiens, du caractère concurrentiel de ces biens et services, des marchés et des acheteurs auxquels s'adressent les exportateurs, de la vigueur de l'économie mondiale et de la capacité de la SEE d'offrir un appui à long terme dans le cadre de ses services de financement et d'assurances. Cette performance, et plus particulièrement celle qui se rapporte au financement à l'exportation, se mesure mieux sur plusieurs années.

(in thousands $)	(en milliers de dollars)	1989 Actual • Résultats	1990 Plan	1990 Actual • Résultats
Export Financing Volume	**Financement à l'exportation**			
Corporate Account	Compte de la Société	1 255 695	935 000	**1 271 129**
Canada Account	Compte du Canada	205 684	N/A S/O	**198 330**
		1 461 379	935 000	**1 469 459**
Other Institutions	Autres établissements	43 949	N/A S/O	**4 656**
Total	Total	1 505 328	935 000	**1 474 115**
Export Insurance Volume	**Assurances à l'exportation**			
Corporate Account	Compte de la Société	4 444 785	4 896 000	**4 843 844**
Canada Account	Compte du Canada	90 201	N/A S/O	**78 708**
Total	Total	4 534 986	4 896 000	**4 922 552**
Net Income	Bénéfice net	1 165 *	5 000	**6 303**

* Net income prior to special transfer of $200 million to supplement the loan loss allowance.

* Bénéfice net avant virement exceptionnel de 200 millions de dollars à la provision pour pertes sur prêts.

FINANCIAL STATEMENTS • ÉTATS FINANCIERS

as at December 31, 1990 • au 31 décembre 1990

Management's Responsibility For Financial Statements

The Financial Statements contained in this Annual Report have been prepared by Management in accordance with accounting principles generally accepted in Canada, consistently applied, which conform in all material respects with international accounting standards. The integrity and objectivity of the data in these Financial Statements are Management's responsibility. The Financial Statements include some amounts, such as the allowance for losses on loans, that are necessarily based on Management's best estimates and judgement.

The Corporation's view on the valuation of its sovereign loan assets is and always has been that they are ultimately collectible, although indefinite delays in repayment of principal and interest may have to be accepted. This policy is stated in Note 2 of the Financial Statements as are the two exceptions to this policy, which are "outright repudiation" or "the write-off of asset value agreed to by creditors". The Corporation's Financial Statements have been prepared on this basis, consistent with prior years. The asset and allowance amounts have been concurred with by the Auditor General of Canada in providing an unqualified opinion for 1990.

During 1989-90, the Government of Canada adopted the view that the evolution of the international debt strategy could potentially lead to concerted multilateral agreement to provide debt or debt service reduction by creditor governments and decided to establish allowances against such a contingency, which is now reflected in the Public Accounts of Canada. When the Auditor General of Canada issued an unqualified audit opinion on the Public Accounts for 1989-90, he concurred that these allowances were sufficient to provide for all the obligations of Canada including those arising from its undertaking to EDC whose assets could be affected by this debt strategy.

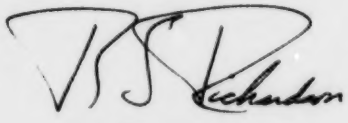
In the event the Government of Canada participates in such debt or debt service reduction activities and, consistent with the second exception to EDC's policy on the ultimate collectibility of sovereign debt, EDC has received an undertaking from the Government of Canada that it would compensate EDC fully for any financial consequences to EDC arising from its decisions.

These policies and the undertaking by the Government of Canada are detailed in Note 2 to the Financial Statements and the results of these policies and the undertaking are shown in Note 7.

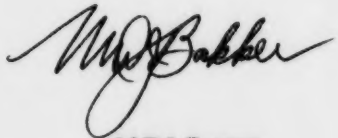
The Board of Directors is responsible for ensuring that Management fulfills its responsibilities for financial reporting and internal control and exercises this responsibility through the Audit Committee of the Board, which is composed of Directors who are not employees of the Corporation. The Audit Committee meets with Management, the internal auditors and the Auditor General of Canada on a regular basis.

The Board of Directors of EDC is responsible for all business undertaken by the Corporation. Contracts which, in the opinion of the Board of Directors, involve risks for a term or an amount in excess of that which the Corporation would normally undertake, may be entered into under the authority of the Governor General in Council where the Minister considers them to be in the national interest. The Board of Directors has the predominant role in the management of this program and is solely responsible for its administration. Funds required for such contracts are paid to the Corporation by Canada, and funds recovered are remitted to Canada, net of amounts withheld to cover related administrative expenses. The administration of accounts on behalf of Canada is shown in Note 17 to the Corporation's Financial Statements.

The Auditor General of Canada conducts an independent examination, in accordance with generally accepted auditing standards, and expresses his opinion on the Financial Statements. His report is presented on the following page.



R. L. Richardson
President and Chief Executive Officer



M.D.J. Bakker
Senior Vice-President Finance and Treasurer

RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION À L'ÉGARD DES ÉTATS FINANCIERS

Les présents états financiers ont été établis par la direction conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, appliqués de façon uniforme, et tous leurs points essentiels respectent les normes comptables internationales. Il incombe à la direction de veiller à ce que les données contenues dans ces états financiers soient présentées de façon intègre et objective. Les états financiers comprennent certains montants, tels la provision pour pertes sur prêts, qui sont fondés sur les meilleures estimations et le jugement de la direction.

La Société a toujours estimé, et estime toujours, que le recouvrement des prêts souverains ne doit pas être mis en doute, même s'il faut accepter des retards indéterminés dans les remboursements de principal et les paiements d'intérêts. Cette politique est énoncée dans la note 2 afférente aux états financiers, de même que les deux exceptions à cette politique, à savoir le refus catégorique d'honorer la dette et la radiation de la valeur d'actif convenue par les créanciers. C'est dans ce contexte que la Société a préparé ses états financiers, tout comme par le passé. Le Vérificateur général du Canada, dans son opinion sans réserve émise à l'égard des états financiers de 1990 de la Société, s'est déclaré d'accord avec la valeur de l'actif et le montant de la provision.

Au cours de l'exercice 1989-1990, le gouvernement du Canada a estimé que la stratégie adoptée à l'égard de l'endettement international pourrait donner lieu à une entente multilatérale concertée entre les gouvernements créanciers qui viserait à réduire la dette ou le service de la dette. Dans cette optique, il a décidé d'établir des réserves pour éventualités, qui figurent maintenant dans les Comptes publics du Canada. Dans son opinion sans réserve émise à l'égard des Comptes publics du Canada pour l'exercice 1989-1990, le Vérificateur général du Canada a indiqué qu'il jugeait ces réserves suffisantes pour couvrir toutes les obligations du Canada, y compris celles découlant de l'engagement pris envers la SEE, dont l'actif pourrait être touché par cette stratégie relative à l'endettement.

Dans l'éventualité où il participerait à de tels plans de réduction de la dette ou du service de la dette, et conformément à la deuxième exception à la politique de la SEE concernant le recouvrement ultime des prêts souverains, le gouvernement du Canada a accepté d'indemniser entièrement la Société pour toutes les conséquences financières qu'elle pourrait subir à la suite des décisions qu'il aurait prises.

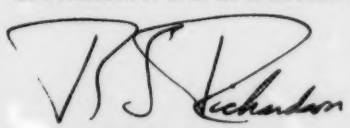
Ces politiques et l'engagement du gouvernement du Canada sont énoncés dans la note 2 afférente aux états financiers, et les résultats de ces politiques et de cet engagement le sont dans la note 7.

Le Conseil d'administration doit veiller à ce que la direction s'acquitte de ses responsabilités en ce qui concerne les rapports financiers et les contrôles internes. Il confie cette tâche au Comité de vérification du Conseil, composé d'administrateurs qui ne sont pas des employés de la Société. Le Comité de vérification rencontre régulièrement les membres de la direction, les vérificateurs internes et les représentants du Vérificateur général du Canada.

Le Conseil d'administration de la SEE est responsable de toutes les opérations entreprises par la Société. Les contrats qui, de l'avis du Conseil d'administration, comportent des risques pour une période ou un montant dépassant ce à quoi la Société s'engagerait normalement, peuvent être autorisés par le Gouverneur général en conseil, si le Ministre les considère dans l'intérêt national. Le Conseil d'administration joue un rôle prépondérant dans la gestion de ce programme, mais ses responsabilités se limitent à l'administration. Les fonds requis pour ces contrats sont versés par le Canada à la Société et les fonds recouvrés sont remis au Canada, déduction faite des montants retenus pour couvrir les frais d'administration connexes. Les comptes administrés pour le Canada sont présentés à la note 17 afférente aux états financiers de la Société.

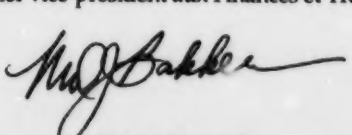
Le Vérificateur général du Canada effectue un examen indépendant, conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et formule une opinion sur les états financiers. Son rapport figure à la page suivante.

Le Président et Chef de la direction,



R.L. RICHARDSON

Le Premier vice-président aux Finances et Trésorier,



M.D.J. BAKKER

AUDITOR'S REPORT

AUDITOR GENERAL OF CANADA

VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL DU CANADA

To the Minister for International Trade

I have audited the balance sheet of the Export Development Corporation as at December 31, 1990 and the statements of income and retained earnings and changes in financial position for the year then ended. These financial statements are the responsibility of the Corporation's management. My responsibility is to express an opinion on these financial statements based on my audit.

I conducted my audit in accordance with generally accepted auditing standards in Canada, conforming with International Auditing Guidelines. Those standards require that I plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In my opinion, these financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Corporation as at December 31, 1990 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles in Canada, conforming with International Accounting Standards. As required by the Financial Administration Act, I report that, in my opinion, these principles have been applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Further, in my opinion, the transactions of the Corporation that have come to my notice during my examination of the financial statements have, in all significant respects, been in accordance with Part X of the Financial Administration Act and regulations, the Export Development Act and the bylaws of the Corporation.

Kenneth M. Dye, F.C.A.
Auditor General of Canada

Ottawa, Canada
February 27, 1991

RAPPORT DU VÉRIFICATEUR

AUDITOR GENERAL OF CANADA

VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL DU CANADA

Au ministre du Commerce extérieur

J'ai vérifié le bilan de la Société pour l'expansion des exportations au 31 décembre 1990 et les états des résultats et des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Ma responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en me fondant sur ma vérification.

Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues au Canada, en accord avec les Normes de vérification internationales. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des informations probantes à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À mon avis, ces états financiers présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la Société au 31 décembre 1990, ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus au Canada, en accord avec les Normes comptables internationales. Conformément aux exigences de la Loi sur la gestion des finances publiques, je déclare qu'à mon avis ces principes ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

De plus, à mon avis, les opérations de la Société dont j'ai eu connaissance au cours de ma vérification des états financiers ont été effectuées, à tous égards importants, conformément à la partie X de la Loi sur la gestion des finances publiques et ses règlements, à la Loi sur l'expansion des exportations et aux règlements administratifs de la Société.

Le vérificateur général du Canada

Kenneth M. Dye, F.C.A.

Ottawa, Canada
le 27 février 1991

BALANCE SHEET
as at December 31,1990
(in thousands $)

BILAN
au 31 décembre 1990
(en milliers de dollars)

ASSETS	ACTIF	1990	1989
Cash and marketable securities	**Encaisse et dépôts négociables**		
Cash and short term deposits	Encaisse et titres à court terme	**1 127 369**	1 175 647
Marketable securities at lower of cost or market (market value: 1990 — **$165,540** 1989 — $182,768)	Titres négociables, selon la méthode de la valeur minimale (valeur marchande : 1990 — **165 540** 1989 — 182 768)	**165 427**	176 670
Accrued interest	Intérêts courus	**17 907**	23 637
		1 310 703	1 375 954
Loans receivable (Notes 2, 3, 4, 5 and 6)	**Prêts à recevoir (Notes 2, 3, 4, 5 et 6)**		
Long term	À long terme	**5 074 395**	4 585 653
Current portion of long term	Partie des prêts à long terme échéant dans les 12 mois	**903 502**	812 391
		5 977 897	5 398 044
Accrued interest and fees	Intérêts et honoraires courus	**123 182**	131 527
		6 101 079	5 529 571
Less: allowance for losses on loans (Note 7)	Moins : provision pour pertes sur prêts (Note 7)	**409 513**	375 951
		5 691 566	5 153 620
Other	**Autres**		
Recoverable insurance claims (Note 11)	Sinistres recouvrables (Note 11)	**8 318**	5 127
Unamortized debt discount and issue expenses and other assets	Valeur non amortie de l'escompte à la souscription et des frais d'émission et autres éléments d'actif	**29 608**	32 089
		37 926	37 216
		7 040 195	6 566 790

		1990	1989
LIABILITIES	**PASSIF**		
Loans payable (Note 12)	**Emprunts (Note 12)**		
Short term	À court terme	**2 195 813**	1 975 056
Current portion of long term	Partie des emprunts à long terme échéant dans les 12 mois	**708 925**	848 376
		2 904 738	2 823 432
Long term	À long terme	**2 950 430**	2 649 095
		5 855 168	5 472 527
Accrued interest	Intérêts courus	**179 702**	172 423
		6 034 870	5 644 950
Other liabilities and deferred revenues	**Autres éléments de passif et revenu reporté**		
Accounts payable	Comptes fournisseurs	**17 700**	24 204
Deferred insurance premiums	Primes d'assurance reportées	**11 120**	9 773
Allowance for claims on insurance and guarantees (Note 10)	Provision pour sinistres sur assurances et garanties (Note 10)	**46 617**	48 659
Deferred loan revenues and other credits	Revenu reporté sur les prêts et autres crédits	**143 750**	134 369
		219 187	217 005
SHAREHOLDER'S EQUITY	**AVOIR DE L'ACTIONNAIRE**		
Share capital (Note 13)	Capital-actions (Note 13)	**772 000**	697 000
Retained earnings	Bénéfices non répartis	**14 138**	7 835
		786 138	704 835
		7 040 195	6 566 790

Undertakings from the Government of Canada on loans receivable (Note 2)	Engagements du gouvernement du Canada sur les prêts à recevoir (Note 2)
Commitments and contingent liabilities (Notes 8 and 9)	Engagements et passif éventuel (Notes 8 et 9)

Approved by the Board of Directors — Approuvé par le Conseil d'administration

Administrateur	Le chef des Services financiers,	Administrateur
Charles Diamond Director	**M.D.J. Bakker** Chief Financial Officer	**R.L. Richardson** Director

AS GLOBALIZATION CHANGES THE WAY CANADIANS DO BUSINESS, EDC HAS SOUGHT NEW WAYS TO ENHANCE ITS PRODUCTS AND SERVICES.
Foresbec Inc. President Guy Boissé (left) and Bernard Lauzon, Comptroller (right), give Jacques Lacasse, Manager of EDC's Montréal office, a tour of the company's production facilities.

DANS LE CONTEXTE DE LA MONDIALISATION, LA SEE A CHERCHÉ DE NOUVELLES FAÇONS D'AMÉLIORER SES PRODUITS ET SERVICES.
Le président de Foresbec Inc., Guy Boissé (à gauche), et Bernard Lauzon, contrôleur (à droite), font visiter les installations à Jacques Lacasse, directeur du bureau de Montréal de la SEE.

LE PERSONNEL, PRINCIPAL ACTEUR DE LA RÉUSSITE

Si la SEE est un chef de file dans son domaine, c'est grâce à la compétence, au professionnalisme et au dévouement de ses employés. Pour offrir un service professionnel, la Société donne des ateliers sur les produits et services, tient des séances de perfectionnement à l'intention des cadres, et organise régulièrement des colloques pour améliorer les aptitudes dans le domaine de l'analyse financière, de l'informatique et des affaires.

La Société cherche à créer un milieu de travail qui favorise l'épanouissement personnel et collectif et où l'apport de tous est reconnu et respecté. En récompensant l'initiative personnelle et le perfectionnement, la SEE encourage les employés à fournir aux clients un service de qualité.

VISION DE L'AVENIR

Étant donné l'évolution rapide du monde, la SEE doit faire preuve de courage et d'une volonté d'adaptation profonde. Les clients n'en demandent pas moins. Tous les éléments de la stratégie de la Société sont en place : elle entend occuper la première place au monde dans la prestation de services financiers de qualité supérieure aux exportateurs canadiens. Ses clients et employés détermineront sa réussite future en s'efforçant non seulement de répondre aux besoins des clients, mais aussi en prévoyant et en dépassant leurs attentes. La satisfaction du client doit devenir la règle d'or dans l'ensemble de la Société pour que cette dernière trouve de meilleures façons d'offrir des services financiers de la plus haute qualité.

STATEMENT OF INCOME AND RETAINED EARNINGS for the year ended December 31, 1990 (in thousands $)	ÉTAT DES RÉSULTATS ET DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS pour l'exercice terminé le 31 décembre 1990 (en milliers de dollars)	1990	1989
LOANS AND GUARANTEES	**PRÊTS ET GARANTIES**		
Interest earned	Intérêts créditeurs	**463 325**	479 012
Fees earned	Revenus d'honoraires	**39 466**	34 394
		502 791	513 406
Provision for losses on loans	Provision pour pertes sur prêts	**(77 589)**	(271 275)
		425 202	242 131
INSURANCE AND GUARANTEES	**ASSURANCES ET GARANTIES**		
Premiums and fees earned	Primes et revenus d'honoraires	**26 613**	25 543
Provision for claims	Provision pour sinistres	**(18 424)**	(12 115)
		8 189	13 428
INVESTMENT INTEREST EARNED	**INTÉRÊTS CRÉDITEURS SUR PLACEMENTS**	**112 919**	90 913
EARNINGS NET OF PROVISIONS	**REVENU APRÈS DÉDUCTION DES PROVISIONS**	**546 310**	346 472
INTEREST EXPENSE	**INTÉRÊTS DÉBITEURS**		
Long term	À long terme	**313 431**	345 002
Short term	À court terme	**187 211**	162 355
		500 642	507 357
INCOME (LOSS) FROM OPERATIONS	**BÉNÉFICE (PERTE) D'EXPLOITATION**	**45 668**	(160 885)
ADMINISTRATIVE EXPENSES	**FRAIS D'ADMINISTRATION**	**39 365**	37 950
NET INCOME (LOSS)	**BÉNÉFICE NET (PERTE NETTE)**	**6 303**	(198 835)
RETAINED EARNINGS	**BÉNÉFICES NON RÉPARTIS**		
Beginning of year	Au début de l'exercice	**7 835**	106 670
Add: transfer from reserve for contingencies	Plus : virement de la réserve pour éventualités	**—**	100 000
End of year	À la fin de l'exercice	**14 138**	7 835

Statement of Changes in Financial Position for the year ended December 31, 1990 (in thousands $)	**Évolution de la situation financière** pour l'exercice terminé le 31 décembre 1990 (en milliers de dollars)		
		1990	1989
Operations	**Exploitation**		
Statement of Income	**État des résultats**		
Net income (loss)	Bénéfice net (perte nette)	**6 303**	(198 835)
Items not affecting cash	Éléments sans incidence sur l'encaisse		
Provision for losses on loans	Provision pour pertes sur prêts	**77 589**	271 275
Provision for claims	Provision pour sinistres	**18 424**	12 115
Accrued interest and fees	Intérêts et honoraires courus	**22 116**	36 321
Other changes	Autres variations	**(21 811)**	13 450
		102 621	134 326
Assets and Liabilities	**Actif et passif**		
Loans receivable disbursed	Versements sur prêts	**(1 394 594)**	(853 641)
Loans receivable repaid	Remboursements de prêts	**851 310**	760 610
Items not affecting cash	Éléments sans incidence sur l'encaisse		
Net increase (decrease) in deferred revenue	Augmentation (diminution) nette du revenu reporté	**10 621**	(13 746)
Interest rescheduled	Intérêts rééchelonnés	**(24 856)**	(68 452)
Loan interest reversed	Intérêts sur prêts contrepassés	**(43 978)**	(57 475)
		(601 497)	(232 704)
Cash used in operations	Encaisse utilisée pour l'expoitation	**(498 876)**	(98 378)
Treasury	**Trésorerie**		
Issue of long term debt	Emprunts à long terme	**1 007 885**	741 605
Repayment of long term debt	Remboursements d'emprunts à long terme	**(860 215)**	(523 777)
Increase in short term loans	Augmentation des emprunts à court terme	**178 352**	152 315
Issue of share capital	Émission de capital-actions	**75 000**	—
Cash provided from financing	Encaisse provenant du financement	**401 022**	370 143
(Decrease) increase in cash and marketable securities	Augmentation (diminution) de l'encaisse et des titres négociables	**(97 854)**	271 765
Foreign exchange on opening balance of cash	Incidence du taux de change sur le solde d'ouverture de l'encaisse	**38 333**	(27 199)
Cash and Marketable Securities	**Encaisse et titres négociables**		
Beginning of year	Au début de l'exercice	**1 352 317**	1 107 751
End of year	À la fin de l'exercice	**1 292 796**	1 352 317

Notes to the Financial Statements
for the year ended December 31, 1990

1. Act of Incorporation and Corporate Mandate
Export Development Corporation ("The Corporation") was established on October 1, 1969 by the Export Development Act ("The Act"), a statute of the Parliament of Canada. The Corporation was created as an *agent* of Her Majesty in right of Canada for the purpose of facilitating and developing trade between Canada and other countries, by the provision of loans, guarantees and insurance. The Corporation is accountable for its affairs to Parliament through the Minister for International Trade.

2. Summary of Significant Accounting Policies
These financial statements are prepared in accordance with accounting principles generally accepted in Canada, consistently applied, and conform in all material respects with international accounting standards. A summary of significant accounting policies follows:

Loans Receivable and Undertakings from the Government of Canada
Loans receivable, mainly to *sovereign* entities, are stated in the Canadian dollar equivalent of the original amounts disbursed and include where applicable interest capitalized as part of the rescheduling or restructuring process of loans with payment difficulties.

As an *export credit agency* and an *agent* of Her Majesty in right of Canada, the Corporation

Notes afférentes aux états financiers
pour l'exercice terminé le 31 décembre 1990

1. Loi de constitution en société et mandat de la Société
La Société pour l'expansion des exportations (" la Société") a été créée le 1er octobre 1969 par une loi du Parlement canadien, la Loi sur l'expansion des exportations ("la Loi"). Mandataire de Sa Majesté du chef du Canada, la Société a pour objet de faciliter et d'accroître les échanges commerciaux entre le Canada et d'autres pays au moyen de prêts, de garanties et d'assurances. Elle relève du Parlement par l'intermédiaire du ministre du Commerce extérieur.

2. Résumé des principales conventions comptables
Les présents états financiers ont été établis conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, appliqués de façon uniforme, et tous leurs points essentiels respectent les normes comptables internationales. On trouvera, ci-après, un résumé des principales conventions comptables :

Prêts à recevoir et engagements du gouvernement du Canada
Les prêts à recevoir, principalement consentis à des entités *souveraines*, représentent l'équivalent en dollars canadiens des montants initialement versés. Ils comprennent, le cas échéant, les intérêts capitalisés dans le processus de rééchelonnement ou de restructuration des prêts dont le remboursement présente des difficultés.

En sa qualité d'*organisme de crédit à l'exportation* et de mandataire de Sa Majesté du chef du Canada, la Société bénéficie de la participation du Canada au Club de Paris. Sous les auspices de ce groupe international chargé de

benefits from Canada's membership in the Paris Club, an international group, formed to deal on a multilateral basis with payment difficulties experienced by sovereign entities. Through the auspices of this Club and with subsequent negotiation, rescheduling agreements are arranged coupled with the implementation of International Monetary Fund disciplines to alleviate these payment problems.

It is Management's opinion, based on the Corporation's experience, that except in the rare instance of outright repudiation or the write-off of asset value agreed to by creditors, the *ultimate collectibility of a sovereign obligation is not subject to question* although indefinite delays in repayment of principal and interest may have to be accepted. This opinion is also shared by the Government of Canada.

The Government of Canada is, however, of the view that the evolution of the international debt strategy could lead to concerted multilateral agreement to provide debt and debt service reduction by creditor governments in order to facilitate approved economic adjustment programs by certain debtor countries. The Government of Canada has undertaken to compensate the Corporation fully for any financial consequences arising from the Government's participation in multilateral activities to provide debt and debt service reduction.

Loan Interest and Fees Earned

Interest is accrued on principal receivable until such time as the loan becomes non-performing. Non-performing is defined as any loan where significant payments have not been received for a period of one hundred and eighty days.

Loan fees are taken into income over the disbursement and repayment periods of a loan.

régler, sur le plan multilatéral, les difficultés de paiement des entités souveraines, des négociations débouchent sur des accords de rééchelonnement auxquels viennent s'ajouter des mesures imposées par le Fonds monétaire international pour alléger ces problèmes de remboursement.

À la lumière de l'expérience acquise, la haute direction est d'avis qu'à l'exception des rares cas de refus catégorique d'honorer la dette ou de radiation de la valeur d'actif convenue par les créanciers, *le recouvrement ultime des obligations souveraines ne doit pas être mis en doute*, même s'il faut accepter des retards indéterminés dans les remboursements de principal et les paiements d'intérêts. Cette opinion est également celle du gouvernement du Canada.

Le gouvernement du Canada estime cependant que la stratégie adoptée à l'égard de l'endettement international pourrait donner lieu à des ententes multilatérales entre les gouvernements créditeurs qui viseraient à réduire la dette et le service de la dette afin de faciliter l'application des programmes officiels de redressement économique adoptés par certains pays débiteurs. Il s'est engagé à indemniser entièrement la Société pour toutes les conséquences financières qu'elle pourrait subir s'il participait à ces ententes.

Intérêts créditeurs et revenus d'honoraires sur les prêts

L'intérêt court sur le principal à recevoir jusqu'à ce que le prêt soit jugé non productif. Par prêt non productif, il faut entendre un prêt pour lequel on n'a pas reçu de versements importants pendant cent quatre-vingts jours.

Les honoraires sur les prêts sont comptabilisés au revenu pendant les périodes de versement et de remboursement des prêts.

Non-current Loans Receivable
Subsequent to a review of the payment history and an assessment of the collectibility of the loans, the Corporation may deem certain loans *non-current*. *Non-current* is defined as any loan where there is significant doubt as to collectibility in the short to medium term, where significant payments have not been received for a period of one year after a rescheduling agreement has been signed, or two years where rescheduling measures have not been undertaken. As a result, the Corporation terminates all interest accruals on these loans and reverses previously accrued interest over a period of up to twelve months following the loan becoming *non-current*. As well, the capitalization of interest in future rescheduling agreements is not recognized for accounting purposes.

Non-current loans are restored to an accrual basis when regular repayment patterns of all or substantially all amounts due have been established.

Allowance for Losses on Loans Receivable
The allowance for losses on loans is based on a review of collectibility, at least annually, of all loans to *commercial* and *sovereign* borrowers. As the result of the review of all loans to *commercial* borrowers, the Corporation charges to income an amount sufficient to specifically provide for potential losses on the *commercial* loans receivable portfolio to reflect the impairment of the related *commercial* loan assets.

In addition to *specific allowances* for losses on commercial loans, the Corporation prudently sets aside a *general allowance* based o[illegible] Management's best estimates on the

Prêts non courants
Après examen des antécédents de paiement et évaluation des possibilités de recouvrement des prêts, la Société peut juger certains prêts *non courants*. Par prêt *non courant*, il faut entendre un prêt dont le recouvrement présente de sérieux doutes à court ou moyen terme, un prêt pour lequel on n'a pas reçu de versements importants pendant un an depuis la signature d'un accord de rééchelonnement, ou pendant deux ans en l'absence de mécanismes de rééchelonnement. À ce moment-là, la Société ne comptabilise plus au revenu les intérêts à recevoir sur ce prêt et passe une écriture de contrepassation des intérêts accumulés précédemment au cours de la période de 12 mois qui suit le moment où le prêt devient *non courant*. De même, aux fins comptables, on ne reconnaît pas la capitalisation des intérêts dans les accords de rééchelonnement subséquents.

Lorsque l'on a pu établir que l'ensemble ou la plupart des montants exigibles font l'objet de remboursements réguliers, on reprend la méthode de la comptabilité d'exercice.

Provision pour pertes sur prêts à recevoir
La provision pour pertes sur prêts est établie après examen, au moins une fois l'an, de la valeur de recouvrement de tous les prêts consentis à des emprunteurs *commerciaux* et *souverains*. À la suite de l'examen de tous les prêts consentis à des emprunteurs *commerciaux*, la Société impute au revenu un montant suffisant, spécialement destiné à couvrir les sinistres éventuels sur le portefeuille des prêts commerciaux à recevoir pour tenir compte de la diminution du poste d'actif se rapportant aux prêts commerciaux.

En plus de la *provision spéciale* pour pertes sur prêts commerciaux, la Société constitue prudemment une *provision générale*, fondée

commercial and sovereign loans receivable portfolio for which no specific provision has been made.

Recoverable Claims
Claims payments are recorded at estimated recoverable values. Non-recoverable amounts are charged to the appropriate allowance for claims on insurance and guarantees. Subsequent net gains or losses on recovery are credited or charged to the allowance.

Allowance For Claims on Insurance and Guarantees
The Corporation provides for claims based on *claims experience* augmented, if necessary, by a specific provision based on a review of contingent liabilities.

Interest Expense
Interest expense includes hedging expenses, and the amortization of debt discount and issue expenses which are charged to income over the life of the debt.

Insurance Premiums
Insurance premiums and fees are earned in Canada. For short term insurance policies, premiums are taken into income at the commencement of coverage. Premiums on other export insurance policies are taken into income using methods which generally reflect the exposures over the terms of the policies.

sur les meilleures estimations de la direction, sur le portefeuille des prêts à recevoir commerciaux et souverains pour lesquels aucune provision spéciale n'a été instituée.

Sinistres recouvrables
Les indemnités payées sont comptabilisées aux valeurs de récupération estimatives. Les sommes non recouvrables sont imputées à la provision pertinente pour sinistres sur assurances et garanties. Les gains ou pertes nets qui en découlent sont portés au crédit ou au débit de la provision.

Provision pour sinistres sur assurances et garanties
La Société constitue une provision qui tient compte des *sinistres* subis antérieurement, provision à laquelle peut venir se greffer une provision spéciale, après étude du passif éventuel.

Intérêts débiteurs
Les intérêts débiteurs comprennent les dépenses de couverture et l'amortissement linéaire, sur la durée de la dette, de l'escompte à la souscription et des frais d'émission.

Primes d'assurance
Les primes et honoraires d'assurance sont perçus au Canada. Pour les polices d'assurance à court terme, les primes sont comptabilisées au revenu dès que la protection entre en vigueur. En ce qui concerne les autres polices d'assurance à l'exportation, les primes sont comptabilisées au revenu selon les méthodes qui reflètent généralement la part des risques assumés pendant la durée des polices.

Translation of Foreign Currency
The Corporation hedges its U.S. dollar assets and liabilities on a *total portfolio* basis. Any net exposure to future changes in the U.S. dollar foreign exchange rate is due to short term timing differences in cash flows. It is the Corporation's policy to manage assets and liabilities denominated in U.S. dollars in such a way as to minimize this net exposure. Accordingly, assets and liabilities denominated in U.S. dollars are translated into Canadian dollars at exchange rates prevailing at year-end.

Income and expenses are translated at average monthly exchange rates in effect during the year. Exchange gains and losses resulting from the translation of foreign currency balances and transactions are reported with investment interest earned.

Treasury Financing Activities
The Treasury group engages in a variety of trading activities including contracts relating to the purchase and sale of securities, foreign exchange, interest rate and currency futures, interest rate swaps, and forward rate agreements. With the exception of transactions designated as hedges, the instruments and future commitments arising from these transactions are marked to market and the resulting gain or loss recorded in income. Gains or losses arising from transactions designated as hedges are deferred and recognized in income over the remaining life of the hedged item.

Conversion des devises
La Société couvre ses éléments d'actif et de passif en dollars américains sur l'ensemble de *son portefeuille*. Les risques nets associés aux fluctuations du taux de change du dollar américain sont attribuables à des décalages de trésorerie à court terme. La Société gère ses éléments d'actif et de passif libellés en dollars américains de façon à minimiser ces risques nets. Il s'ensuit que les éléments d'actif et de passif en dollars américains sont convertis en dollars canadiens, aux taux de change en vigueur à la fin de l'exercice.

Les revenus et les dépenses sont convertis aux taux de change moyens mensuels en vigueur pendant l'exercice. Les gains et les pertes découlant de la conversion des soldes et des opérations en devises sont portés aux intérêts créditeurs sur placements.

Activités de financement de la trésorerie
Le groupe de la Trésorerie réalise de nombreuses opérations en bourse, notamment des achats et ventes de titres, des opérations de change, des contrats à terme pour les taux d'intérêt et les devises, des swaps de taux d'intérêt et des contrats sur taux d'intérêt à terme. À l'exception des opérations de couverture, les instruments et engagements à terme découlant de ces opérations sont réévalués à chaque arrêté comptable, et les gains ou pertes qui en résultent sont inclus dans le revenu. Les gains ou pertes découlant des opérations de couverture sont différés et comptabilisés au revenu pendant le restant de la durée de l'élément couvert.

3. Loans Receivable

(in thousands $)

Loans receivable from both sovereign and commercial borrowers are mostly at fixed interest rates established in competition with similiar export credit agencies in other countries and generally below commercial rates.

These loans mature as follows:

3. Prêts à recevoir

(en milliers de dollars)

Les prêts à recevoir des emprunteurs souverains et commerciaux sont pour la plupart consentis à des taux d'intérêt fixes compétitifs par rapport à ceux que pratiquent les organismes de crédit à l'exportation semblables dans d'autres pays et sont généralement inférieurs aux taux commerciaux.

Les échéances de ces prêts se présentent comme suit :

		1990	1989
Non-current (Note 6)	Non courants (Note 6)	**1 323 811**	1 019 841
Within 12 months — fixed	À moins de 12 mois — taux fixes	**519 265**	575 597
— floating	— taux flottants	**334 176**	172 333
Overdue	En souffrance	**50 061**	64 461
1991	1991	**—**	661 668
1992	1992	**750 181**	566 677
1993	1993	**505 019**	473 580
1994	1994	**497 399**	435 324
1995	1995	**443 737**	382 226
1996 and thereafter	1996 et au-delà	**1 554 248**	1 046 337
Total	Total	**5 977 897**	5 398 044
Commercial loans included above	Prêts commerciaux inclus ci-dessus	**942 694**	680 633
Floating rate loans, generally based on LIBOR rates, included in total loans	Prêts à taux flottants, généralement basés sur les taux LIBOR, compris dans le montant total des prêts	**2 134 249**	1 563 607

The geographic distribution of these loans is as follows:

La répartition géographique de ces prêts est la suivante :

		1990	1989
Pacific and Asia	Pacifique et Asie	**1 215 893**	996 739
Middle East and Africa	Moyen-Orient et Afrique	**1 590 381**	1 622 601
Europe	Europe	**856 678**	870 337
North America and Caribbean	Amérique du Nord et Antilles	**1 085 764**	811 530
South America	Amérique du Sud	**1 229 181**	1 096 837
Total	Total	**5 977 897**	5 398 044

4. Overdues On Current Loans Receivable

(in thousands $)

Amounts overdue consist of *principal instalments* and *billed interest* and *fees* that have not been received in accordance with the specified terms contained in the related loan agreements.

The geographic distribution of the overdue principal and recognized interest and fees, in the amounts of **$50,061** (1989 — $64,461) and **$31,775** (1989 — $27,006) respectively, is as follows:

4. Prêts à recevoir courants en souffrance

(en milliers de dollars)

Les montants en souffrance comprennent les *remboursements de principal* et les *intérêts et honoraires facturés* qui n'ont pas été reçus conformément aux modalités des conventions de prêts auxquelles ils se rapportent.

La répartition géographique du principal en souffrance et des intérêts et honoraires reconnus, s'élevant respectivement à **50 061 $** (1989 — 64 461 $) et à **31 775 $** (1989 — 27 006 $), s'établit comme suit :

		1990	1989
Pacific and Asia	Pacifique et Asie	**1**	111
Middle East and Africa	Moyen-Orient et Afrique	**11 590**	82 170
Europe	Europe	**8 449**	899
North America and Caribbean	Amérique du Nord et Antilles	**987**	1 707
South America	Amérique du Sud	**60 809**	6 580
Total	Total	**81 836**	91 467

5. Rescheduled and Restructured Amounts on Current Loans Receivable
(in thousands $)
Rescheduled and *restructured* amounts during the year are as follows:

5. Montants rééchelonnés et réaménagés sur les prêts à recevoir courants
(en milliers de dollars)
Les montants *rééchelonnés* et *réaménagés* au cours de l'exercice se présentent comme suit :

		1990	1989
Principal	Principal	**91 580**	172 855
Interest	Intérêts	**18 016**	40 758
Total	Total	**109 596**	213 613
Total outstanding on rescheduled and restructured loans	Total des montants en cours sur les prêts rééchelonnés et réaménagés	**655 682**	608 302
Commercial amounts included above	Prêts commerciaux compris ci-dessus	**29 761**	32 852
Amounts overdue	Montants en souffrance	**50 175**	8 501

6. Non-current Loans Receivable
(in thousands $)
Due to the weakening of economic conditions over time, certain loans where there is risk of long repayment delays or, in respect of commercial loans, significant doubt as to collectibility are placed in the *non-current* category. *Non-current* amounts receivable are as follows:

6. Prêts à recevoir non courants
(en milliers de dollars)
En raison de l'affaiblissement progressif de la conjoncture économique, certains prêts dont les remboursements présentent des risques de retards prolongés ou, dans le cas des prêts commerciaux, dont le recouvrement semble fort douteux, sont placés dans la catégorie des prêts *non courants*. Les montants des prêts *non courants* s'établissent comme suit :

		1990	1989
Sovereign, mainly in South America, Europe and Africa	Prêts souverains, surtout en Amérique du Sud, en Europe et en Afrique	**1 318 523**	936 904
Commercial	Prêts commerciaux	**5 288**	82 937
Total	Total	**1 323 811**	1 019 841

7. Allowance For Losses on Loans
(in thousands $)
Allowance for losses are as follows:

7. Provisions pour pertes sur prêts
(en milliers de dollars)
Les *provisions pour pertes* s'établissent comme suit :

		1990	1989
General allowance, beginning of year	Provision générale au début de l'exercice	**324 872**	107 819
Provision expense	Frais relatifs à la provision	**77 589**	271 275
Transfers and (interest reversed)	Transferts et (intérêts contrepassés)	**43**	(54 222)
General allowance, end of year	Provision générale à la fin de l'exercice	**402 504**	324 872
Specific allowance, beginning of year	Provision spéciale au début de l'exercice	**51 079**	58 816
Recoveries and write-offs	Recouvrements et radiations	**(44 070)**	(7 737)
Specific allowance, end of year	Provision spéciale à la fin de l'exercice	**7 009**	51 079
Total balance sheet allowance	Total des provisions du bilan	**409 513**	375 951

In the event the Government participates in multilateral activities to provide debt and debt service reduction, the Government has agreed to compensate the Corporation fully for any financial consequences to the Corporation arising from its decisions. Parliamentary approval would be required to transfer the funds to the Corporation for such compensation. The Auditor General of Canada has pointed out, after working with an independent consultant, that had it not been for this undertaking, the Corporation's allowances for losses on loans should have been at least $900 million higher than presently stated.

In addition, in an earlier decision, the Government of Canada, as part of its initiative to provide concessional terms for rescheduling the debt of the poorest countries, has agreed to

Au cas où le gouvernement participerait à des ententes multilatérales visant à réduire la dette et le service de la dette, il a accepté d'indemniser entièrement la Société pour toutes les conséquences financières qu'elle pourrait subir à la suite des initiatives qu'il pourrait prendre à cet égard. Le transfert des fonds d'indemnisation devrait alors être sanctionné par le Parlement. Après avoir obtenu l'avis d'un consultant indépendant, le Vérificateur général du Canada a souligné que, sans cette initiative, la provision pour pertes sur prêts de la Société aurait dû être augmentée d'au moins 900 millions de dollars.

Par ailleurs, dans une décision antérieure prise dans le cadre de ses initiatives visant à assortir de conditions concessionnelles le rééchelonnement de la dette des pays les plus pauvres, le gouvernement du Canada a convenu d'aider ces pays en réglant directement à la Société les intérêts se rapportant aux emprunts contractés auprès d'elle.

provide them with interest assistance to be paid directly to the Corporation, on their debts to the Corporation.

By these agreements with the Government of Canada, the Corporation is shielded from the consequences of current and potential multilateral debt and debt service reduction strategies affecting its sovereign loan portfolio.

The establishment by the Government of Canada of allowances and a contingency reserve in order to participate in potential multilateral debt and debt service reduction activities and the compensation undertakings put in place by the Government establish a realistic option for the settlement of the international sovereign debt problem and limit the Corporation's exposure to the consequences thereof.

The Corporation therefore considers that these Government undertakings, in addition to the Corporation's general loan loss allowance policy, adequately provide for any financial impact of uncertainties relating to the sovereign loan portfolio.

Grâce à ces ententes avec le gouvernement du Canada, la Société n'aura pas à subir les conséquences, sur son portefeuille des prêts souverains, des stratégies actuelles et éventuelles de réduction de la dette et du service de la dette adoptées à l'échelle multilatérale.

La décision du gouvernement du Canada d'établir des provisions et une réserve pour éventualités afin de participer à des ententes éventuelles multilatérales sur la réduction de la dette et du service de la dette, et les mesures de compensation qu'il a prises, créent une option réaliste pour le règlement du problème des dettes souveraines et limitent les conséquences que ces ententes pourraient entraîner pour la Société.

En conséquence, la Société estime que les garanties gouvernementales, qui viennent s'ajouter à sa politique à l'égard de la provision générale pour pertes sur prêts, suffisent à contrer les incidences financières éventuelles des incertitudes concernant son portefeuille des prêts souverains.

The Corporation also has off balance sheet non-accrued interest receivables as follows (in thousands $):

En outre, la Société a des intérêts à recevoir non courus hors bilan, qui s'établissent comme suit (en milliers de dollars) :

		1990	1989
Non-accrued interest receivable, beginning of year	Intérêts à recevoir non courus au début de l'exercice	**462 064**	341 122
Non-current interest revenue, during the year	Intérêts créditeurs non courants pendant l'exercice	**170 435**	124 681
Non-performing interest revenue	Intérêts créditeurs non productifs	**14 855**	—
Recoveries and write-offs	Recouvrements et radiations	**954**	(3 739)
Non-accrued interest receivable, end of year	Intérêts à recevoir non courus à la fin de l'exercice	**648 308**	462 064

The provision expense, the non-current interest revenue, and the non-performing interest revenue have the effect of adding to the total balance sheet allowance and the non-current interest receivable **$262 879** for 1990 compared to $395,956 for 1989.

Les frais relatifs à la provision et les intérêts créditeurs non courants et non productifs ont pour effet d'augmenter le total des provisions du bilan et les intérêts à recevoir non courants de **262 879 $** pour 1990 (par rapport à 395 956 $ pour 1989).

8. Loans — Statutory Limits and Commitments

The Act allows the Corporation to have outstanding *loans* and *commitments* to foreign borrowers up to a maximum of $15 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is **$8,114** million (1989 — $7,652 million). Of this amount, *undisbursed commitments* on signed loan agreements are **$1,894** million (1989 — $2,195 million) with the balance representing loans receivable and loans with recourse to the Corporation.

The Corporation expects to fund these undisbursed commitments *near the time* of their disbursement, typically over a three year period, by issuing a combination of debt instruments in world capital markets at commercial rates of interest and capital stock. The Corporation generally attempts to *match* debt maturities and currencies with those of its loans.

8. Prêts — Limites statutaires et engagements

Aux termes de la Loi, la Société peut avoir des prêts et des engagements avec des emprunteurs étrangers jusqu'à concurrence de 15 milliards de dollars. La situation de la Société à l'égard de cette limite, établie conformément à la Loi, est de **8 114** millions de dollars (1989 — 7 652 millions de dollars). Sur ce montant, les *engagements non déboursés* relatifs à des conventions de prêts signées représentent **1 894** millions de dollars (1989 — 2 195 millions de dollars). Le solde représente les prêts à recevoir et les prêts avec recours contre la Société.

La Société compte financer ces engagements non déboursés *peu avant* leurs versements, généralement sur une période de trois ans, en émettant des titres de créance sur les marchés financiers internationaux, à des taux d'intérêt commerciaux, et en augmentant le capital-actions. De façon générale, la Société s'efforce *d'apparier* les échéances et les devises de ses emprunts avec celles de ses prêts.

9. Insurance — Statutory Limits and Contingent Liabilities

The Act specifies that the Corporation can incur liabilities under contracts of *insurance*, *related guarantees* and *guarantees* pertaining to the lending program up to a *maximum* of $15 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is **$4,780** million (1989 — $4,383 million).

9. Assurances — Limites statutaires et passif éventuel

La Loi prévoit que la responsabilité de la Société en vertu des contrats d'*assurance*, des *garanties afférentes* et des *garanties* émises dans le cadre du programme des prêts ne peut jamais *dépasser* 15 milliards de dollars. La situation de la Société à l'égard de cette limite, établie conformément à la Loi, est de **4 780** millions de dollars (1989 — 4 383 millions de dollars).

Contingent liabilities with respect to *insurance* and *all guarantees* of the Corporation included in the above positions are as follows (in thousands $):

Le *passif éventuel* de la Société à l'égard des *assurances* et de toutes les *garanties* qui est compris dans les situations ci-dessus se présente comme suit (en milliers de dollars) :

		1990	1989
Pacific and Asia	Pacifique et Asie	**795 639**	785 472
Middle East and Africa	Moyen-Orient et Afrique	**525 318**	594 995
Europe	Europe	**898 819**	527 560
North America and Caribbean	Amérique du Nord et Antilles	**946 828**	1 079 819
South America	Amérique du Sud	**362 022**	227 980
Total	Total	**3 528 626**	3 215 826

10. Insurance and Guarantees — Allowance for Claims
(in thousands $)
The experience under short and medium term programmes is as follows:

10. Assurances et garanties — Provision pour sinistres
(en milliers de dollars)
L'évolution des programmes à court et à moyen terme se présente comme suit :

		1990	**1989**
Allowance, beginning of year	Provision au début de l'exercice	**48 659**	44 567
Provision during the year	Provision pendant l'exercice	**18 424**	12 115
Net write-offs	Radiations nettes	**(20 466)**	(8 023)
Allowance, end of year	Provision à la fin de l'exercice	**46 617**	48 659

11. Recoverable Insurance Claims

(in thousands $)

Activity for the year is as follows:

11. Sinistres recouvrables

(en milliers de dollars)

Activité pour l'exercice :

		1990	1989
Recoverable claims, beginning of year	Sinistres recouvrables au début de l'exercice	**5 127**	10 157
Claims paid	Sinistres réglés	**28 149**	19 793
Claims recovered	Sinistres recouvrés	**(4 945)**	(16 231)
Net write-downs	Réductions nettes	**(20 013)**	(8 592)
Recoverable claims, end of year	Sinistres recouvrables à la fin de l'exercice	**8 318**	5 127

12. Loans Payable

The Act allows the Corporation to borrow up to a *maximum of ten times the aggregate* of its paid-in capital from time to time and the retained earnings, if any, determined in accordance with the most recent *audited* financial statements. As at December 31, 1990 and based on paid-in capital only, this formula produced a limit of at least **$7,720** million (1989 — $6,970 million) against which borrowings amounted to **$5,855** million (1989 — $5,473 million).

12. Emprunts

La Loi autorise la Société à emprunter jusqu'à *concurrence d'un montant égal à dix fois* le total du capital versé établi de temps à autre et des bénéfices non répartis éventuels figurant aux états financiers *vérifiés* les plus récents. Au 31 décembre 1990, selon cette formule, la limite d'emprunt était d'au moins **7 720** millions de dollars (1989 — 6 970 millions de dollars) et les emprunts s'élevaient à **5 855** millions de dollars (1989 — 5 473 millions de dollars).

Loans payable mature as follows (in thousands $):

Les échéances des emprunts se présentent comme suit (en milliers de dollars) :

			1990	1989
Within 12 months	— fixed — floating	À moins de douze mois	— taux fixes — taux flottants	**457 026** **2 447 712**	674 263 2 149 169
1991		1991		**—**	499 071
1992		1992		**725 860**	725 887
1993		1993		**760 276**	226 227
1994		1994		**123 743**	74 561
1995		1995		**72 173**	5 564
1996 and thereafter		1996 et au-delà		**1 268 378**	1 117 785
Total		Total		**5 855 168**	5 472 527
Commercial loans included above at fixed rates		Prêts commerciaux inclus ci-dessus à des taux fixes		**2 372 819**	2 610 061
Floating rate and short term fixed rate revolving loans		Prêts renouvelables à des taux flottants ou à des taux fixes à court terme		**3 482 349**	2 862 466

The Corporation also had lines of credit and overdraft facilities aggregating **$2,451** million at December 31, 1990 (1989 — $2,572 million).

La Société disposait également de lignes de crédit et de facilités de découvert s'élevant à **2 451** millions de dollars au 31 décembre 1990 (1989 — 2 572 millions de dollars).

13. Share Capital

The authorized share capital is $1.5 billion consisting of 15 million shares with a par value of $100 each. The number of shares *issued* and *fully paid* is **7,720** thousand (1989 — 6,970 thousand). During the year, the Corporation has issued **750** thousand shares for a consideration of $75 million.

13. Capital-actions

Le capital-actions autorisé est de 1,5 milliard de dollars, soit 15 millions d'actions d'une valeur nominale de 100 $ chacune. Le nombre d'actions *émises* et *entièrement libérées* est de **7 720 000** (1989 — 6 970 000). Au cours de l'exercice, la Société a émis **750 000** actions d'une valeur de 75 millions de dollars.

14. Foreign Currency Balances

(in thousands $)

The Corporation has substantial *assets* and *liabilities* in *U.S. dollars* and in *other currencies*. The Canadian dollar equivalent after taking into consideration forward exchange contracts is as follows:

14. Soldes en devises

(en milliers de dollars)

La Société possède un *actif* et un *passif* considérables en *dollars américains* et en d'*autres devises*. Compte tenu des contrats de change à terme, l'équivalent en dollars canadiens s'établit comme suit :

		1990	1989
U.S. Dollars	**Dollars américains**		
Assets	Actif	**5 489 990**	4 826 158
Liabilities	Passif	**5 335 082**	4 825 916
Net exposure	Situation nette	**154 908**	242
Rate of exchange U.S. $1.00	Taux de change pour 1 $ US	**1.1599**	1.1585
Other Currencies	**Autres devises**		
Assets	Actif	**376 000**	396 499
Liabilities	Passif	**392 138**	368 130
Net exposure	Situation nette	**(16 138)**	28 369

15. Off-balance Sheet Financial Activities

The Corporation reports on its activities in Canadian funds; however, it deals extensively in other currencies in order to meet customer requirements and to source funds to the best advantage.

In any transaction there is always an inherent risk of loss. These risks may be classified as credit risks, wherein the counterparty to a transaction does not perform as agreed, or market risks where an exposure exists as a result of changes in foreign exchange and interest rates.

15. Activités financières hors bilan

La Société rend compte de ses activités en dollars canadiens; cependant, elle traite souvent dans d'autres devises pour répondre aux besoins de sa clientèle et trouver les meilleures sources de financement possibles.

Toute opération comporte nécessairement un risque de perte. Il peut s'agir de risques bancaires, par exemple lorsque l'autre partie à une opération ne respecte pas les termes de l'entente, ou de risques inhérents au marché par suite de fluctuations dans les taux de change et les taux d'intérêt.

La Société limite ses risques bancaires en ne traitant qu'avec des établissements financiers bénéficiant d'une cote de solvabilité très élevée.

The Corporation limits its exposure to credit risk by dealing only with financial institutions having very high credit ratings. Internal procedures establish proper credit approvals, controls and monitoring.

As a normal course of business, the Corporation enters into a wide range of financial arrangements to reduce the market risks of adverse changes in foreign exchange and interest rates and to reduce its funding costs. The financial instruments used to effect these results would normally include: *currency* and *interest rate swaps*, *options*, *caps* and *floors*, *forward* and *spot conversions*, and *futures*.

A typical *currency swap* involves the immediate purchase (or sale) of a foreign currency and the simultaneous sale (or purchase) of future commitments. An *interest rate swap* involves the exchange of interest rate flows over a defined period of time based on a notional amount. The Corporation has *currency swap* contracts amounting to **$1,693** million in *principal value* and *interest rate swap* contracts with a notional principal value of **$1,339** million. The *currency* and *interest rate swap* contracts have a net credit exposure of **$265** million when valued at market replacement cost and the largest singular exposure to any institution amounts to **$74** million.

Options represent the right to buy or sell financial instruments, usually containing foreign exchange or interest components, at a predetermined price, in exchange for an agreed upon sum of money paid or received at the commencement of a specified period. If the right is not exercised in the specified period, the *option* expires. An *option* is attached to one of the *interest rate swap* agreements of U.S. $150

De plus, elle possède des mécanismes internes pour les approbations de crédit, leur suivi et leur contrôle.

Dans le cadre normal de ses activités, la Société est appelée à conclure une vaste gamme d'ententes financières dans le but de réduire, d'une part, les risques qu'entraînent les changements défavorables des taux de change et des taux d'intérêt et, d'autre part, ses coûts de financement. Les instruments financiers généralement utilisés à cette fin comprennent les *swaps de devises* et de *taux d'intérêt*, les *options*, les *taux plafonds* et *planchers*, les *conversions à terme* et *ponctuelles*, et les *contrats à terme*.

Une opération typique de *swap de devises* comporte l'achat (ou la vente) direct d'une devise étrangère et la vente (ou l'achat) simultanée d'engagements à terme. Un *swap de taux d'intérêt* est un arrangement qui permet l'échange de taux d'intérêt variables pendant une période déterminée, sur la base d'un montant théorique. La Société a conclu des *contrats de swap de devises* dont le principal est évalué à **1 693** millions de dollars, et des *contrats de swap de taux d'intérêt* dont l'échange théorique est évalué à **1 339** millions de dollars. Les *contrats de swap de devises* et de *taux d'intérêt* présentent un risque bancaire net de **265** millions de dollars pour ce qui est de leur valeur de remplacement sur le marché, et le plus grand risque pour un établissement donné s'élève à **74** millions de dollars.

Les *options* confèrent le droit, contre paiement ou réception d'une certaine somme au début d'une période déterminée, d'acheter ou de vendre des instruments financiers à un prix fixé d'avance, dans la monnaie choisie, et de toucher des intérêts. Si ce droit n'est pas exercé durant la période déterminée, l'*option* prend fin. Une des ententes de *swap de taux d'intérêt* de 150 millions de dollars américains

million entered into by the Corporation. This *option* which the Corporation sold gives the buyer the right to terminate the *swap* prior to August 1, 1996.

Caps and *floors* represent financial agreements wherein interest rate protection limits are purchased or sold. The Corporation has sold LIBOR *caps* on U.S. $350 million notional principal value. Exposure under these *caps* will exist in whole or part until 1998.

Forward contracts are specifically negotiated arrangements which will convert a currency instrument to another currency at a future date. All contractual terms are fixed, which eliminates foreign exchange risk but a minimal amount of credit risk exists. The total amount of *forward contracts* are **$2,286** million.

Futures contracts represent publicly traded obligations locking in specific currency or rate levels at a known future date. The credit risk is extremely low due to margin requirements, daily settling of accounts and the use of recognized exchanges. There are no *futures contracts* in place as at December 31, 1990.

16. Related Party Transactions

The Corporation is a Crown corporation wholly owned by Canada and an agent of Her Majesty in right of Canada. Therefore, all of the Corporation's borrowings carry the full faith and credit of Canada.

The Government of Canada has established an understanding that it may seek Parliamentary appropriations to eliminate any losses the Corporation might incur.

The Corporation is not subject to the requirements of the Income Tax Act with respect to its earnings.

que la Société a conclue est assortie d'une *option*. La Société a vendu cette option et l'acheteur a le droit de résilier le *contrat* avant le 1er août 1996.

Les *taux plafonds* et *planchers* font suite à des ententes financières dans le cadre desquelles on achète ou on vend des limites de protection des taux d'intérêt. La Société a vendu des taux LIBOR *plafonds* sur un capital théorique d'une valeur de 350 millions de dollars américains. Les risques se rapportant à ces *taux* subsisteront totalement ou partiellement jusqu'en 1998.

Les *contrats de change à terme* sont le résultat d'ententes spéciales aux termes desquelles un instrument libellé dans une devise sera ultérieurement converti en une autre. Toutes les modalités contractuelles sont fixes, si bien que les risques de change sont éliminés, mais il subsiste néanmoins un risque bancaire minime. Les *contrats à terme* ont une valeur globale de **2 286** millions de dollars.

Les *contrats à terme d'instruments financiers* portent sur des obligations négociées publiquement pour lesquelles la devise ou les taux sont bloqués à une date ultérieure connue. Les risques bancaires sont extrêmement faibles à cause des exigences relatives à la marge d'intérêt, du règlement quotidien des comptes et du recours à des méthodes de change reconnues. Aucun *contrat à terme d'instruments financiers* n'a été conclu au 31 décembre 1990.

16. Opérations entre apparentés

La Société est une société d'État dont la totalité des actions appartient au gouvernement du Canada et est mandataire de Sa Majesté du chef du Canada. Tous les emprunts de la Société bénéficient donc de la garantie intégrale et du crédit du Canada.

Le gouvernement du Canada a convenu de demander des affectations budgétaires au Parlement pour que la Société puisse couvrir ses pertes éventuelles.

La Société n'est pas assujettie à la Loi de l'impôt sur le revenu en ce qui concerne ses bénéfices.

17. Accounts Administered For Canada

(a) Pursuant to the Act, the Corporation *administers for Canada* certain loans and insurance programs entered into under the authority of the Governor in Council for which the Board of Directors has the predominant role in the management of the program and is solely responsible for its administration. These accounts are maintained separately from the Corporation's accounts, and are consolidated annually as at March 31 with the Financial Statements of the Government of Canada which are reported upon separately by the Auditor General of Canada. The assets administered for Canada, mainly *loans receivable* and *accrued interest* and *fees* recorded in accordance with accounting policies and practices approved by the Government of Canada, amounted to **$1,256** million (1989 — $1,027 million).

(b) Statutory limits, commitments and contingent liabilities.

The Act allows the Accounts administered for Canada to have outstanding loans and commitments to foreign borrowers up to a *maximum* of $6 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is **$1,532** million (1989 — $1,375 million).

The Act also specifies that the Accounts administered for Canada can incur liabilities under contracts of *insurance, related guarantees* and *guarantees* pertaining to the lending program up to a maximum of $7 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is **$89** million (1989 — $62 million). Contingent liabilities of the Accounts administered for Canada included in the above positions amounted to **$84** million (1989 — $58 million).

17. Comptes administrés pour le Canada

a) Aux termes de la Loi, la Société *administre pour le Canada* certains programmes de prêts et d'assurances autorisés par le Gouverneur en conseil, pour lesquels le Conseil d'administration n'est pas responsable, sauf en ce qui concerne l'administration des contrats. Ces comptes sont maintenus distinctement des comptes de la Société et sont intégrés chaque année, au 31 mars, dans les états financiers du gouvernement du Canada, qui font l'objet d'un rapport distinct du Vérificateur général du Canada. Les éléments d'actifs administrés pour le Canada, comportant essentiellement des *prêts à recevoir* et des *intérêts* et *honoraires courus*, comptabilisés selon les pratiques comptables établies par le gouvernement du Canada, se sont élevés à **1 256** millions de dollars (1989 — 1 027 millions de dollars).

b) Limites statutaires, engagements et passif éventuel.

La loi prévoit que les prêts et les engagements en cours avec des emprunteurs étrangers *ne peuvent dépasser* 6 milliards de dollars sur les comptes administrés pour le Canada. La situation à l'égard de cette limite, déterminée conformément à la Loi, est de **1 532** millions de dollars (1989 — 1 375 millions de dollars).

La Loi prévoit également que la responsabilité engagée sur les comptes administrés pour le Canada en vertu des contrats d'*assurances*, des *garanties afférentes* et des *garanties* émises dans le cadre du programme des prêts ne peut jamais dépasser 7 milliards de dollars. Conformément à la Loi, la situation à l'égard de cette limite est de **89** millions de dollars (1989 — 62 millions de dollars), y compris un passif éventuel de **84** millions de dollars (1989 — 58 millions de dollars).

Five Year Review

(in thousands $)

Revue des cinq dernières années

(en milliers de dollars)

Balance Sheets as at December 31 (in thousands $)	**Bilans** au 31 décembre (en milliers de dollars)
Loans receivable Less: allowance for losses	Prêts à recevoir (nets) Moins : provision pour pertes
Short term investments Accrued interest and other assets	Placements à court terme Intérêts courus et autres éléments d'actif
Total assets	Total de l'actif
Loans payable Accrued interest and other liabilities Allowance for claims	Emprunts Intérêts courus et autres éléments de passif Provision pour sinistres
Total liabilities	Total du passif
Share capital Reserve for contingencies Retained earnings	Capital-actions Réserve pour éventualités Bénéfices non répartis
Shareholder's equity	Avoir de l'actionnaire
Total liabilities and shareholder's equity	Total du passif et avoir de l'actionnaire
Income statements	**États des résultats**
Loan interest and fees earned Insurance premiums and fees earned Investment interest earned	Intérêts créditeurs et revenu d'honoraires Primes d'assurance et revenu d'honoraires Intérêts créditeurs sur placements
Total income	Bénéfice total
Interest expense Provisions for losses and claims Administrative expenses	Intérêts débiteurs Provision pour pertes et sinistres Frais d'administration
Total expenses	Total des dépenses
Net (loss) income	Bénéfice net (perte nette)

1990	1989	1988	1987	1986
5 977 897	5 398 044	5 345 155	5 760 635	5 820 347
409 513	375 951	166 635	163 135	136 366
5 568 384	5 022 093	5 178 520	5 597 500	5 683 981
1 292 796	1 352 317	1 107 751	1 038 669	1 093 766
179 015	192 380	236 182	296 559	395 732
7 040 195	6 566 790	6 522 453	6 932 728	7 173 479
5 855 168	5 472 527	5 220 721	5 624 117	5 900 765
352 272	340 769	353 495	373 798	341 357
46 617	48 659	44 567	35 369	33 411
6 254 057	5 861 955	5 618 783	6 033 284	6 275 533
772 000	697 000	697 000	697 000	697 000
—	—	100 000	100 000	25 000
14 138	7 835	106 670	102 444	175 946
786 138	704 835	903 670	899 444	897 946
7 040 195	6 566 790	6 522 453	6 932 728	7 173 479
502 791	513 406	506 470	547 451	583 190
26 613	25 543	23 527	19 762	17 439
112 919	90 913	89 097	97 654	76 222
642 323	629 862	619 094	664 867	676 851
500 642	507 357	483 389	569 790	597 388
96 013	283 390	94 647	59 178	43 465
39 365	37 950	36 832	34 401	34 109
636 020	828 697	614 868	663 369	674 962
6 303	(198 835)	4 226	1 498	1 889

Five Year Review

(in thousands $)

Financial arrangements facilitated	Corporate • Société	Canada	Total	Corporate • Société	Canada	Total
		1990			**1989**	
Export Financing						
Direct financing	1 271 129	198 330	1 469 459	1 255 695	205 684	1 461 379
Guarantees by EDC	—	—	—	13 713	—	13 713
Bank participation	—	—	—	7 401	—	7 401
Related bank loans	—	—	—	7 378	—	7 378
Related CIDA loans	4 656	—	4 656	13 457	2 000	15 457
Sub total	1 275 785	198 330	1 474 115	1 297 644	207 684	1 505 328
Export Insurance						
Short term insurance	3 315 634	25 394	3 341 028	3 169 992	14 304	3 184 296
Medium term insurance	1 411 479	28 812	1 440 291	980 572	75 897	1 056 469
Guarantees	116 731	24 502	141 233	294 221	—	294 221
Sub total	4 843 844	78 708	4 922 552	4 444 785	90 201	4 534 986
Total	6 119 629	277 038	6 396 667	5 742 429	297 885	6 040 314
Financial and other data						
Export Financing						
Number of transactions financed	147	34	181	171	55	226
Number of loans receivable	822	145	967	758	92	850
Loans receivable	6 275 067	1 094 491	7 369 558	5 497 766	895 701	6 393 467
Number of undisbursed loans	269	108	377	254	79	333
Undisbursed loans	1 900 514	446 417	2 346 931	2 203 300	489 454	2 692 754
Disbursements to exporters during period	1 385 441	239 150	1 624 591	853 641	117 667	971 308
Loan guarantees outstanding	9	—	9	10	—	10
Liability on loan guarantees	22 584	—	22 584	17 264	—	17 264
Undisbursed amounts on loan guarantees	6 363	—	6 363	15 050	—	15 050
Current lines of credit and protocols	32	1	33	42	1	43
Amounts available for allocation	2 730 887	290 091	3 020 978	2 979 658	350 000	3 329 658
Loans rescheduled	19	3	22	19	8	27
Amounts rescheduled	474 677	87 338	562 015	367 490	72 633	440 123
Loans written off	1	—	1	3	—	3
Amounts written off	652	—	652	2 610	—	2 610
Export Insurance						
Number of policies issued	1 215	21	1 236	1 486	12	1 498
Insurance policies and guarantees in force	1 936	25	1 961	2 332	17	2 349
Liability on insurance and guarantees	4 748 087	88 557	4 836 644	4 342 753	62 284	4 405 037
Claims paid	28 149	—	28 149	19 793	2 913	22 706
Claims recovered	4 945	—	4 945	16 231	3 045	19 276
Claims written off (on)	(7 792)	—	(7 792)	(6 273)	114	(6 159)
Claims outstanding at year-end	42 505	83	42 588	27 093	83	27 176
Claims under consideration at year-end	4 514	—	4 514	8994	—	8 994
Average Employee Strength During Year			514			500

REVU
CINQ

(en millier

Corporate • Société	Canada	Total	Corporate • Société	Canada	Total	Corporate • Société	Canada	Total	
	1988			**1987**			**1986**		ACCORDS
									Financeme
1 016 604	330 462	1 347 066	601 354	186 158	787 512	513 988	12 831	526 819	Financem
—	—	—	6 432	—	6 432	14 921	—	14 921	Garanties
—	—	—	139	—	139	27 728	—	27 728	Participati
12 200	—	12 200	24 095	412	24 507	16 558	—	16 558	Prêts banc
42 878	15 000	57 878	40 806	—	40 806	18 879	—	18 879	Prêts conn
1 071 682	345 462	1 417 144	672 826	186 570	859 396	592 074	12 831	604 905	Total parti
									Assurances
3 086 291	16 862	3 103 153	2 603 497	10 471	2 613 968	2 169 986	11 289	2 181 275	Assurance
649 580	54 176	703 756	604 836	80 106	684 942	317 208	112 145	429 353	Assurance
250 998	—	250 998	241 982	149	242 131	104 671	489	105 160	Garanties
3 986 869	71 038	4 057 907	3 450 315	90 726	3 541 041	2 591 865	123 923	2 715 788	Total parti
5 058 551	416 500	5 475 051	4 123 141	277 296	4 400 437	3 183 939	136 754	3 320 693	Total
									DONNÉES FI
									Financement
152	18	170	91	9	100	58	1	59	Nombre d'é
692	74	766	651	59	710	678	50	728	Nombre de
5 445 355	808 184	6 253 539	5 858 868	770 411	6 629 279	5 871 608	783 934	6 655 542	Prêts à rece
203	26	229	168	14	182	145	7	152	Nombre de
1 935 647	406 471	2 342 118	1 874 675	200 486	2 075 161	2 575 593	48 991	2 624 584	Prêts non dé
582 311	87 755	670 066	622 940	20 901	643 841	627 422	33 085	660 507	Versements
9	—	9	9	—	9	6	—	6	Garanties su
15 785	—	15 785	19 300	—	19 300	213 206	—	213 206	Responsabil
7 452	—	7 452	9 260	—	9 260	4 243	—	4 243	Sommes non
49	2	51	46	2	48	46	2	48	Lignes de cr
3 529 224	380 123	3 909 347	3 136 646	386 715	3 523 361	3 390 601	392 500	3 783 101	Sommes non
16	6	22	18	8	26	15	3	18	Prêts rééche
182 649	67 558	250 207	384 711	79 757	464 468	149 239	53 413	202 652	Montants ré
3	—	3	1	—	1	3	—	3	Prêts radiés
5 901	—	5 901	5	—	5	4 082	—	4 082	Montants rad
									Assurances à l'
1 718	20	1 738	1 639	34	1 673	1 400	125	1 525	Nombre de p
2 498	40	2 538	2 111	100	2 211	1 683	157	1 840	Polices d'assu
3 404 867	321 150	3 726 017	2 964 474	370 019	3 334 493	2 712 496	429 823	3 142 319	Responsabili
26 968	11 323	38 291	13 480	9 879	23 359	3 957	644	4 601	Sinistres régl
21 529	21 527	43 056	14 461	4 387	18 848	3 563	131	3 694	Sinistres reco
1 935	(572)	1 363	13 433	1 182	14 615	12 533	—	12 533	Sinistres radi
17 258	329	17 587	13 754	9 961	23 715	28 168	5 651	33 819	Sinistres en c
2 304	—	2 304	1 745	3 409	5 154	3 425	—	3 425	Demandes d'
		492			514			545	Effectif moyen a

REVUE DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES

(en milliers de dollars)

	1987			1986	
	Corporate • Société	Canada	Total	Corporate • Société	Canada	Total
ACCORDS FINANCIERS AMÉNAGÉS						
Financement à l'exportation						
Financement direct	601 354	186 158	787 512	513 988	12 831	526 819
Garanties de la SEE	6 432	—	6 432	14 921	—	14 921
Participation bancaire	139	—	139	27 728	—	27 728
Prêts bancaires connexes	24 095	412	24 507	16 558	—	16 558
Prêts connexes de l'ACDI	40 806	—	40 806	18 879	—	18 879
Total partiel	672 826	186 570	859 396	592 074	12 831	604 905
Assurances à l'exportation						
Assurances à court terme	603 497	10 471	2 613 968	2 169 986	11 289	2 181 275
Assurances à moyen terme	604 836	80 106	684 942	317 208	112 145	429 353
Garanties	241 982	149	242 131	104 671	489	105 160
Total partiel	450 315	90 726	3 541 041	2 591 865	123 923	2 715 788
Total	123 141	277 296	4 400 437	3 183 939	136 754	3 320 693
DONNÉES FINANCIÈRES ET AUTRES						
Financement à l'exportation						
Nombre d'opérations financées	91	9	100	58	1	59
Nombre de prêts à recevoir	651	59	710	678	50	728
Prêts à recevoir	858 868	770 411	6 629 279	5 871 608	783 934	6 655 542
Nombre de prêts non déboursés	168	14	182	145	7	152
Prêts non déboursés	874 675	200 486	2 075 161	2 575 593	48 991	2 624 584
Versements aux exportateurs durant l'exercice	622 940	20 901	643 841	627 422	33 085	660 507
Garanties sur prêts en cours	9	—	9	6	—	6
Responsabilité relative aux garanties sur prêts	19 300	—	19 300	213 206	—	213 206
Sommes non déboursées pour les garanties sur prêts	9 260	—	9 260	4 243	—	4 243
Lignes de crédit et protocoles en vigueur	46	2	48	46	2	48
Sommes non affectées	136 646	386 715	3 523 361	3 390 601	392 500	3 783 101
Prêts rééchelonnés	18	8	26	15	3	18
Montants rééchelonnés	384 711	79 757	464 468	149 239	53 413	202 652
Prêts radiés	1	—	1	3	—	3
Montants radiés	5	—	5	4 082	—	4 082
Assurances à l'exportation						
Nombre de polices délivrées	1 639	34	1 673	1 400	125	1 525
Polices d'assurance et garanties en vigueur	2 111	100	2 211	1 683	157	1 840
Responsabilité relative aux assurances et aux garanties	964 474	370 019	3 334 493	2 712 496	429 823	3 142 319
Sinistres réglés	13 480	9 879	23 359	3 957	644	4 601
Sinistres recouvrés	14 461	4 387	18 848	3 563	131	3 694
Sinistres radiés (imputés)	13 433	1 182	14 615	12 533	—	12 533
Sinistres en cours en fin d'exercice	13 754	9 961	23 715	28 168	5 651	33 819
Demandes d'indemnisation à l'étude en fin d'exercice	1 745	3 409	5 154	3 425	—	3 425
Effectif moyen au cours de l'exercice			514			545

SERVING CANADIANS FROM COAST TO COAST

VANCOUVER
Export Development Corporation
Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia
V7X 1M5
Tel: (604) 666-6234
Fax: (604) 666-7550
(Serving British Columbia, Yukon Territory)

CALGARY
Export Development Corporation
1030, 510 - 5th Street S. W.
Calgary, Alberta
T2P 3S2
Tel: (403) 294-0928
Fax: (403) 294-1133
(Serving Alberta, Northwest Territories)

WINNIPEG
Export Development Corporation
8th Floor
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 0C4
Tel: (204) 983-5114
Fax: (204) 983-2187
(Serving Manitoba, Saskatchewan)

LONDON
Export Development Corporation
Suite 1512
148 Fullarton Street
London, Ontario
N6A 5P3
Tel: (519) 645-5828
Fax: (519) 645-5580
(Serving Southwestern Ontario)

TORONTO
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel: (416) 973-6211
Fax: (416) 862 1267
(Serving Ontario)

OTTAWA
Export Development Corporation
151 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Canada
K1P 5T9
Tel: (613) 598-2992
Fax: (613) 237-2690
Telex: 053-4136
Cable: EXCREDCORP
(Serving Eastern Ontario, West Quebec)

MONTRÉAL
Export Development Corporation
Suite 2724
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montréal, Quebec
H4Z 1C3
Tel: (514) 283-3013
Fax: (514) 878-9891
(Serving Quebec)

HALIFAX
Export Development Corporation
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Tel: (902) 429-0426
Fax: (902) 423-0881
(Serving the Atlantic Provinces)

HEAD OFFICE
Export Development Corporation
151 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Canada
K1P 5T9

Tel: (613) 598-2500 Telex: 053-4136
Fax: (613) 237-2690 Cable: EXCREDCORP

AU SERVICE DE TOUS LES CANADIENS

VANCOUVER
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 1030
One Bentall Centre
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1M5
Tél. : (604) 666-6234
Télécopieur : (604) 666-7550
(pour la Colombie-Britannique
et le Yukon)

CALGARY
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 1030
510, 5e rue S. O.
Calgary (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 294-0928
Télécopieur : (403) 294-1133
(pour l'Alberta et les Territoires
du Nord-Ouest)

WINNIPEG
Société pour l'expansion des exportations
8e étage
330, avenue Portage
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Tél. : (204) 983-5114
Télécopieur : (204) 983-2187
(pour le Manitoba et la Saskatchewan)

LONDON
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 1512
148, rue Fullarton
London (Ontario)
N6A 5P3
Tél. : (519) 645-5828
Télécopieur : (519) 645-5580
(pour le Sud-Ouest de l'Ontario)

TORONTO
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 810
Édifice de la Banque Nationale
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél. : (416) 973-6211
Télécopieur : (416) 862-1267
(pour l'Ontario)

OTTAWA
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
C.P. 655
Ottawa, Canada
K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2992
Télécopieur : (613) 237-2690
Telex : 053-4136
Câble : EXCREDCORP
(pour l'Est de l'Ontario et l'Ouest
du Québec)

MONTRÉAL
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 2724
800, place Victoria
C.P. 124
Succursale postale Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél. : (514) 283-3013
Télécopieur : (514) 878-9891
(pour le Québec)

HALIFAX
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 1003
Édifice de la Banque
Toronto-Dominion
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télécopieur : (902) 423-0881
(pour les Maritimes)

SIÈGE SOCIAL
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
C.P. 655
Ottawa, Canada
K1P 5T9

Tél. : (613) 598-2500 Telex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690 Câble : EXCREDCORP